THE CANADA-U.S. FREE TRADE AGREEMENT

SYNOPSIS

Canada

88-01245/

For additional copies call:

1-800-387-0660 (English)
1-800-387-0679 (French)

For additional information please write:

The International Trade Communications Group
(DMTN)
The Department of External Affairs
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2

External Affairs Canada
Affaires extérieures Canada

COPY 10-12-87

THE CANADA - U.S. FREE TRADE AGREEMENT

SYNOPSIS

Canada-United States Trade Agreement
Securing Canada's Future

Table of Contents

Introduction 1
The Road to the Agreement 2
Benefits for All Canadians 5
Explanatory Notes to the Agreement 11
- Preamble 12
- Objectives and Scope 13
- Trade in Goods 15
- Rules of Origin for Goods 15
- Border Measures: 17
  - Tariffs 18
  - Customs Matters 20
  - Customs Administration 22
  - Import and Export Restrictions 22
  - Export Taxes 23
  - Other Export Measures 23
- National Treatment 23
- Technical Barriers 24
- Agriculture 26
- Wine and Distilled Spirits 28
- Trade in Energy 30
- Trade in Automotive Goods 32
- Emergency Action 34
- Exceptions for Trade in Products 36
- Government Procurement 38
- Services 40
- Temporary Entry for Business Persons 42
- Investment 44
- Financial Services 46
- Institutional Provisions 48
- Binational Dispute Settlement in Antidumping and Countervailing Duty Cases 50
- Other Provisions 54
- Final Provisions 56
- Agreed Letters 57

The Timetable 57

Trade: Securing Canada's Future

Introduction

On December 11, the Government tabled the Canada-United States Trade Agreement in the House of Commons. The Canada-United States Trade Agreement is the biggest trade agreement ever concluded between two countries. It covers trade and trade-related issues, and breaks important new ground which will be of lasting value to the Canadian and U.S. economies.

The Agreement sets a new standard for trade Agreements concluded under the *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT). It builds upon a patchwork of GATT commitments, bilateral arrangements and ad hoc understandings and expands them into a treaty between Canada and the United States which should govern the trade and economic relationship for the foreseeable future. The Agreement meets the tests of fairness and mutual advantage. It is an Agreement that sets the stage for greater prosperity in Canada and the United States.

The accord provides a powerful signal against protectionism and for trade liberalization. It reflects the commitment of both governments to liberalize trade on a global basis through multilateral trade negotiations under the GATT.

Once in force, the Agreement will chart a new course for the largest and most important trading relationship in the world. As a result, the economies of both countries will grow and prosper. It will add significantly to economic growth, incomes and employment in Canada. Canadian business will become more competitive in the Canadian market and world markets. Canada will become a stronger, more confident country in the world trading community. It will mean a richer Canada, a Canada which can afford to maintain and enhance the quality of life through, and for, Canadian cultural endeavours. A richer Canada will allow governments to continue to stimulate economic development in Canada's poorer regions and strengthen social programs for all Canadians.

The Road to the Agreement

The Agreement represents the culmination of efforts over the past century by Canadians and Americans to establish a better and more secure basis for managing their trade and economic relationship. Even before Canada became a nation, the United States and Britain sought to ensure that the 49th parallel did not become an unnecessary and artificial barrier to commerce between Canadians and Americans. The first free-trade agreement was signed in 1854. Unfortunately, it did not survive the hostilities created between the United States and Britain during the American Civil War and was abrogated by the United States in 1866. There followed various efforts in the 1870s, 1880s and 1890s to return to the free-trade conditions established by the 1854 treaty. Each foundered because either one government or the other was not ready to enter into an agreement.

In 1911, the Liberal government of Sir Wilfrid Laurier concluded a comprehensive agreement. It too, however, proved premature. Business people in both countries were lukewarm and, following the defeat of the Laurier government later that year, the accord became a dead letter. In the following two decades, the two countries learned to their regret what could happen without free trade. Passion and protectionism ruled supreme and the two nations built ever higher barriers to commerce between them.

The spiral of ever-increasing protectionism was finally broken in 1935 when the two countries negotiated a modest but historic most-favoured-nation agreement between them. It was one of a series of agreements concluded under the U.S. Reciprocal Trade Agreements Program, the Roosevelt Administration's answer to the infamous Smoot-Hawley Tariff Act of 1930, which had raised trade barriers to their highest level ever.

The 1935 accord marked the beginning of a bipartisan effort in Canada to expand trading opportunities for Canadian entrepreneurs. Started by the Conservative government of R.B. Bennett, it was concluded by the Liberals under Mackenzie King. Three years later, the Agreement was enlarged and improved. It confirmed the commitment of both governments to more liberal trading conditions, a commitment they pursued throughout the next 50 years.

At the conclusion of the Second World War, Canada and the United States co-operated in an ambitious effort to translate the gains

made under the Reciprocal Trade Agreements Program into a general exchange of benefits among all participating countries. Originally confined to 23 countries, the General Agreement on Tariffs and Trade, signed at Geneva in October, 1947, became the foundation for the largest expansion of world trade in history. The GATT now boasts 95 members, with a further 30 countries applying its rules on a de facto basis.

Throughout seven rounds of GATT negotiations held between 1947 and 1979, Canada and the United States gradually lowered barriers between them and established better and more certain rules to govern trade. Concurrently, they also explored whether a basis existed for an even better regime. As early as 1947, a comprehensive free-trade agreement was being negotiated between the two countries. Before the pact could be ratified, however, Prime Minister Mackenzie King concluded that the country was not ready for such an agreement and satisfied himself that the GATT would serve for the time being. Prime Minister Louis St. Laurent came to a similar conclusion in 1953 when President Eisenhower suggested that the two countries go further.

Bilateral accords, however, were pursued in the defence sector, building on the experience gained in the allied war effort. The Defence Production Sharing Arrangements, based on the 1941 Hyde Park Agreement between President Roosevelt and Prime Minister Mackenzie King, ensured virtual free trade in defence materiel and equipment. These arrangements provided Canadian industry with the opportunity to participate in North American defence efforts. In 1965, the two governments concluded the Auto Pact, providing for duty-free trade in cars, trucks, buses and parts. That accord allowed Canadian industry to rationalize and prosper. Today, the Canadian automotive industry is the mainstay of the Ontario economy, employing over 130,000 Canadians and exporting 90 percent of its production.

Early in this decade, however, Canadians began to question whether enough was being done to enhance and secure access to our principal market. They looked south with wary eyes as one congressional bill after another threatened their access and as action after action closed or narrowed their export opportunities. In 1983, the government of Prime Minister Trudeau concluded that something more than reliance on GATT was required and initiated efforts to conclude more bilateral accords modelled on the Auto Pact. The U.S. government

welcomed the initiative and officials on both sides of the border tackled the challenge of identifying the right sectors. A year later, the two governments concluded that, while the goal was right, the chosen method was not. Finding the right sectoral fit was proving too difficult. Other means had to be found.

March 17-18, 1985, in Quebec City marked the first bilateral summit between Prime Minister Mulroney and President Reagan and the beginning of a co-operative effort to conclude a new trade agreement. The Prime Minister and the President agreed that they "would give the highest priority to finding mutually acceptable means to reduce and eliminate existing barriers to trade in order to secure and facilitate trade and investment flows". They charged their trade ministers to explore all possible ways to reduce and eliminate existing barriers to trade.

Six months later, the two leaders exchanged letters pledging their two governments to an effort to negotiate "a new trade agreement involving the broadest possible package of mutually beneficial reductions in barriers to trade in goods and services." That effort culminated in the historic accord signed on October 4, 1987. U.S. Treasury Secretary James Baker, Trade Representative Clayton Yeutter and Deputy Treasury Secretary Peter McPherson, working closely with Ambassador Peter Murphy on the American side, and Finance Minister Michael Wilson, International Trade Minister Pat Carney, the Prime Minister's Chief of Staff, Derek Burney, and Trade Ambassador Simon Reisman for Canada, agreed on the elements of a new bilateral trade Agreement.

During the next seven weeks the negotiators, supported by their teams of lawyers worked to put the final touches to the Agreement which was tabled in the House of Commons on December 11 .

Benefits for All Canadians

This is the most important trade agreement Canada has ever concluded. It is the culmination of almost 100 years of Canadian efforts to secure open and stable markets.

Canadians earn their living through trade. Over 30 percent of the national income comes from trade; more than three million Canadian jobs depend on trade; farmers, fishermen, manufacturers and service companies in many sectors depend on trade. The trading rules which determine whether markets are open or closed, whether there are customs duties, quotas, restrictions of every sort, are critically important to Canadian prosperity.

Canadians know how important trade is to the country and the living standards it provides to its hard-working citizens. Canadians understand that in a competitive world, where the traditional basis of our wealth -- our fisheries, our farms, our natural resources, our manufacturing is changing; they need to change too. They know how important it is that the trading rules be fair to small countries as well as large countries. They know that small countries need to have a say in what the rules are and how they are enforced.

In Western Canada, the Agreement builds on the work already begun with the creation of the Western Diversification Agency. The gains will be solid, especially in the expansion of the petrochemical industry, more open markets for oil, gas, uranium, potash, forest products, fish, cattle exports, and better access to U.S. manufactured goods. After all, the U.S. is the West's largest trading partner. According to research done for the Canada West Foundation, nearly 60 percent of the region's exports, worth over $12 billion in 1986, go to sixteen states. Nearly half of those exports are from the oil and gas sector where entry is now secure.

For British Columbians, it will mean that their forest products, which account for 45 percent of exports, will now have more secure access to the United States. Over time, the penalties imposed by the U.S. on shakes and shingles will disappear. To ensure that manufacturing of forest products continues to take place in Canada, the export controls on logs currently in place will be retained. The future of hydro-electric exports is more secure. Earlier this year, the provincial government announced the removal of membership restrictions on its provincially-regulated securities firms. The

Agreement is entirely consistent with this direction and will help Vancouver to build on its international orientation towards the Pacific Rim.

For British Columbia's fisheries, the Agreement will end the abuse of U.S. technical standards and the removal of the tariff will improve British Columbia's competitive edge in U.S. markets. The right to control the export of unprocessed fish will be pursued under the GATT. In recognition of the seasonal nature of horticultural production in the province, the Agreement keeps the right to restore temporary tariffs on fresh fruits and vegetables for the next two decades.

With over 75 percent of its exports headed south, the Agreement provides prodigious opportunity to Alberta. The oilpatch will soon find that its entry into the U.S. market is more secure as tariffs, as well as customs user and import fees, are removed. The removal of tariffs and non-tariff barriers on petrochemicals will secure the industry's future. Canada is a world leader in the exploration and development of energy resources -- now we will have free access to a market to match our expertise.

Cattle ranchers will find the market for their beef and veal wide open without the threat of quotas under the U.S. meat import law, nuisance border inspections or compliance with health standards. By the end of the next decade, Alberta's meat and livestock, grains and oilseeds will be able to compete in the U.S. market on an equal footing with Americans without fear of barrier.

Saskatchewan thrives on its exports and the Agreement has benefits for all industries. The uranium industry, which exports over $300 million worth of its product to the U.S., will benefit from the removal of threat of import restrictions. Firms like Eldorado Nuclear have already indicated that millions of dollars in new investment will result from the security of access to U.S. markets guaranteed by the Agreement. For potash producers, who send 60 percent of their ore to the U.S., the dispute settlement mechanisms created by the Agreement will ensure that future actions are subject to accountability with better enforcement of rules. As Canada's second largest oil producer, Saskatchewan will gain more secure access for future exports. The Agreement also marks the first tangible effort to address the current agricultural subsidy war being waged worldwide. Saskatchewan beef producers will benefit from their exemption under the U.S. Meat

Import Law. Direct export subsidies will be prohibited from use in bilateral trade. By agreeing to the elimination of costly export subsidies on bilateral trade, Canada and the U.S. take a pioneering step forward.

In addition to opening up the U.S. market to manufacturing, Manitobans have been anticipating the economic activities and export dollars that the Limestone II hydro-electric project will create when it comes on stream at the end of the decade. Access to the U.S. market for electricity is now more secure. Possessing the most diversified economy of the Prairie Provinces and with over half of its exports directed towards the U.S., Manitoba industry, especially manufacturers, will find new opportunities. The urban and intercity bus sector and the aerospace industry will benefit from more open access to U.S. procurement.

Clothing manufacturers, particularly those making parkas and winter outerwear, will find their coats more competitive in the U.S. The tariff-free entry of unlimited amounts of garments made with Canadian or U.S. fabrics will ensure many new jobs, not only for Manitoban apparel makers but for textile makers. Health and technical standards will no longer be permitted to inhibit agricultural exports. Insurance companies will have secure access to the larger U. S. market.

No part of Canada has more to gain from the Agreement than Ontario. Ontario's economy was built largely on its trade with the U.S. Today, over 90 percent of its exports go to the U.S. With over two- thirds of these exports in the automotive sector, the government had two objectives in the negotiations: to preserve the benefits of the Auto Pact and to expand the opportunity for future growth in this industry. This was achieved. In recognition of the importance of the auto industry in both countries, a select panel will be struck to recommend public policy measures and private initiatives to improve competitiveness.

The phase-out of tariffs over the next decade will benefit manufacturing in Ontario. Ontario's exports of electricity will be more secure. Ontario will continue to have assured access to U.S. coal for its steel mills and electricity plants. The Agreement secures the U.S. market for uranium. Ontario farmers, whose output is the largest of all provinces, will benefit from better access to the U.S. market, while the interests of the dairy, poultry and egg producers are

safeguarded. The present marketing boards and the capacity to implement new supply management programs and import controls, where necessary, remains. Existing Canadian beer practices are untouched by the Agreement, while the wine industry is provided with a seven-year adjustment period before it will compete on an equal footing with U.S. vintners.

New opportunities have also been provided for the financial service industry. Canada's service industries, which account for 70 percent of the labour force and are concentrated in Ontario, will be major beneficiaries from easier access to the U.S. market for their services and their personnel.

Quebecers have a major stake in rolling back protectionism and gaining easier access to the U.S. market. The electricity generated by the hydro plants from James Bay to the St. Lawrence are assured secure entry to the American market. More importantly, in securing access, Quebec has achieved the market access that is essential for further expansion of hydro power. Tariff elimination on forest products, metals like aluminium and copper, and finished goods like ceramics will enhance trade opportunities. For example, two-thirds of Quebec's pulp and paper exports go to the U.S.

U.S. technical regulations and inspection procedures, such as those that handicapped Quebec pork producers, will no longer be used. There is scope for further exports by veal producers, as well as food processors. The deal on agriculture is a good one for Quebecers. By eliminating tariffs as well as ending the threat of red-meat quotas, it will open new markets for farmers. Recognizing the special situation of the horticulture industry, safeguards remain in place to ensure a period of adjustment. The negotiations have also safeguarded the special interests of the sensitive agricultural sector such as marketing boards and supply management. The Agreement explicitly provides for recourse to supply-management trade restrictions permitted by virtue of Article 11 of the GATT.

Quebec's service industries, such as life insurance and tourism will benefit from the new code governing trade in services and the improved access for business travellers. There will also be new opportunities for Quebec industry to sell to U.S. federal government agencies as a result of the improved procurement rules. The Auto Pact will remain in place for current participants like GM and production-based duty waivers for offshore suppliers like Hyundai will be

honoured. For shipbuilders, Canada has reserved the right to apply quantitative restrictions on U.S. vessels as long as the U.S. maintains the Jones Act provisions which apply to Canadian vessels.

In the Atlantic, the Government has created the Atlantic Opportunities Agency as a step in the direction of new growth. The federal government's commitment to increase the levels of procurement and industrial benefits by $600 million over the period 1986-1990 is unequivocal. The government's capacity to pursue such regional development initiatives remains undiminished. The Atlantic Provinces Economic Council has concluded that the fishery and resource-based industries of the Maritimes would gain considerably from free trade. By gaining more secure and enhanced access to the largest market in the world, Atlantic Canadians will be able to realize their potential.

New Brunswick's exports of forestry products will gain more secure entry to the U.S. market. There will be new scope for New Brunswick to further process its resources, turning fish to fillets, forest products to waferboard and paper and its ores into zinc and lead. The elimination of the 50 percent U.S. tariff on ship repairs will be welcomed by the marine industry. At the same time the government has reserved the right to apply quantitative restrictions on U.S. vessels so long as the U. S. maintains the prohibitions which apply to Canadian vessels because of the Jones Act. In the future, the application of American laws which handicapped exports like lumber and processed potatoes will be subject to a bi-national panel that will ensure fair application of the law.

Electricity exports, valued at over $275 million in 1986, will benefit from secure access to the U.S. market. New Brunswick refiners will profit from the removal of U.S. import tariffs on petroleum products, like gasoline and heating oil, customs user fees and the discriminatory application of the "superfund" levy.

Jobs and development go hand in hand with trade expansion in Nova Scotia, an historic trader with the Americas. A fair and equitable dispute settlement mechanism will go some distance toward providing more security of access for traditional exports like fish and lumber and manufactured goods like tires, all of which have been subject to U.S. trade-remedy laws. Michelin Tires, the largest Canadian manufacturer of tires and the biggest private employer in the province, will benefit from improved access for automotive exports. Tariff elimination will

offer scope for the fishing industry which already sends 75 percent of its exports to the U.S., to expand its processing capacity. National Sea, the largest fish company in Canada, has already stated that this opportunity could lead to 400 new jobs.

For forest products, the elimination of the tariff will encourage the creation of more jobs at paper mills. Shipyards will benefit from the elimination of the 50 percent tariff on U.S. ship repairs. The Offshore Energy Accord is unaffected by the Agreement. Exports of energy through the development of offshore gas fields or the construction of coal-fired generators will benefit from secure and free access to the U. S. market.

The ground-breaking accomplishments of the Agreement in providing a set of disciplines covering a large number of service sectors will create new opportunities for Nova Scotians who work in insurance, computers and construction. Industrial benefits arising from federal purchasing are not affected by the chapter on procurement. Haligonians can rest assured that the offset advantages from programs like the Aurora/Litton Repair and Overhaul facility are untouched.

Prince Edward Island's potato farmers have been hard hit by U.S. harassment of its potato exports. The dispute settlement procedures outlined in the Agreement will provide greater fairness and curb the unilateral application of unfair trade actions. Elimination of tariffs will encourage producers to export potatoes in baker-count boxes and other specialty products for the restaurant and convenience food markets. Manufacturers of fish processing equipment and eyeglass frames will also find new opportunity with the gradual elimination of tariffs.

Newfoundland's ocean wealth will be augmented in the future by oil and gas from the huge reserves discovered in the province's coastal waters. The incentives for new investment contained in the Agreement will create the right climate for exploration and development. The abolition of all barriers to energy trade will give Newfoundlanders assured access to the American market. The Come-by-Chance petroleum refinery will have the assured free entry it requires for long-term success. Removal of tariffs on specialty papers and processed minerals will add to the potential for growth. The procurement chapter leaves untouched provincial purchasing practices as well as the ability of the Departments of Defence, Transport and Fisheries and Oceans to direct their repair work and purchase of

vessels to Canadian yards. The investment chapter does not limit the industrial benefits provisions of the Atlantic Accord.

Equally important are the advantages for growth the Agreement will provide to Newfoundland's fishermen. For example, the removal of the tariff (10-20% on fishsticks, 10-17.5% on prepared meals and 7.5% on crab) will provide Newfoundlanders with opportunities for manufacturing. Secure and open access to the U.S. will encourage investment and more permanent jobs in further processing of Newfoundland's abundant supply of fish, lumber and iron ore. The provincial controls on the amount of fish that can be exported in unprocessed form remains. The trade-remedy provisions will limit harassment from U.S. countervail complaints that have plagued the fishery.

EXPLANATORY NOTES TO THE AGREEMENT

The text of the Agreement translates the Elements of Agreement reached on October 4, 1987 into binding legal language. To aid in the interpretation of this text, the annotations put in clear language the meaning of each of the principal sections and provide examples of the implications of the Agreement for Canadian business. The tariff annexes setting out the detailed schedules for tariff elimination, product by product, are printed separately.

The Agreement has a Preamble and is divided into eight parts as follows:

Preamble: recording the political commitment of the two governments in entering into this Agreement;

Part One: establishing the objectives and scope of the Agreement;

Part Two: setting out the rules for trade in goods;

Part Three: dealing with government procurement;

Part Four: contains the three ground-breaking chapters in the Agreement: services, business travel and investment;

Part Five: contains the general dispute settlement provisions and the special arrangements for dealing with antidumping and countervailing duty procedures;

Part Six: collects in one chapter a series of provisions which did not fit readily into any of the other chapters;

Part Seven: contains provisions dealing with financial services;

Part Eight: contains the final provisions dealing with annexes, entry into force and duration.

Each Part is divided into chapters. Chapters are further divided into Articles which are subdivided into paragraphs and sub-paragraphs. For ease of reference in this initialled version of the Agreement, the Articles are numbered according to the chapter in which they are found. Article 301, for example, is the first Article in chapter Three dealing with rules of origin.

Various Articles call up annexes located at the end of each chapter. In terms of drafting style, where matters of great detail need to be covered, the Article establishes the basic obligation, whereas the annex develops how it will be implemented. Again, for ease of reference, the annex numbers correspond to the paragraph and Article establishing the annex. For example, paragraph 2 of Article 301 establishes the basic rule of origin for the Agreement; Annex 301.2 provides the detailed provisions specifying how that rule is to be applied.

Throughout the text, words that have a meaning that is critical to interpreting the text or that may vary from its plain, generic meaning, are defined. The definitions are found in the final Article of each chapter for words used in that chapter (e.g., Article 304 for rules of origin). Words that have a special or critical meaning and that are used the same way throughout the text are defined in Article 201.

Preamble

The Preamble states the political commitment of Canada and the United States in entering into the Agreement. It records the shared aspirations of the two countries in concluding the Agreement and summarizes their aims and objectives. In other words, it is an agreed statement of intent which will guide the two countries in implementing the provisions of the Agreement and in resolving disputes. This may be particularly important in the context of Chapter Seventeen which specifically provides that any review of new antidumping or countervailing duty legislation for consistency with the Agreement

will be based on the object and purpose of the Agreement which can be found, inter alia, in the Preamble.

The Preamble establishes from the outset that this is a trade Agreement. Its purpose is to improve the economies of both countries, to strive for full employment and improved living standards, and to strengthen both countries as competitors in the international marketplace. Both countries' ability to take measures to safeguard public welfare is fully preserved.

Canada remains committed to the multilateral trading system and the growth of world trade and this commitment is clearly established in the Preamble.

Part One: Objectives and Scope

Chapter One: Objectives and Scope

This Chapter sets the tone for the Agreement as a whole. The objectives make clear the extent to which the Canada-United States Trade Agreement moves beyond other free-trade agreements negotiated under the GATT. Four previous agreements are particularly relevant: the 1960 European Free-Trade Area; the 1965 UK-Ireland Free-Trade Agreement; the 1983 Australia-New Zealand Closer Economic Relations Agreement; and the 1985 United States-Israel Agreement.

The new Canada-United States Agreement is broader in scope as it provides for liberalization in all sectors of the economy, including agriculture. No other trade agreement includes binding commitments on trade in services, business travel or investment. No other agreement provides a basis for developing new rules to deal with subsidies, dumping and countervailing measures.

The Chapter begins with a declaration that the Agreement is consistent with Article XXIV of the GATT, the Article which provides the framework in international law for negotiating free-trade agreements. It sets out a legal statement of the basic principle underlying the Agreement as a whole: Canada and the United States will treat each other's goods, services, investment, suppliers and investors as they treat their own insofar as the matters covered by this Agreement are concerned. Individual parts and chapters work out this principle in detail. Chapter Five in Part Two, for example,

establishes national treatment for trade in goods and chapters Six, Seven, and Eight all contain important amplifications of this principle. Similarly, the services and investment chapters begin with a statement of this principle and then develop how it will be applied.

The Agreement recognizes that it is based on the precedents and commitments between Canada and the United States established in other bilateral and multilateral agreements. For purposes of interpretation, it indicates that the provisions of this Agreement take precedence over all other agreements unless there is a specific provision to the contrary. For example, Article 908 states that the undertakings of the two governments under the *Agreement on an International Energy Program* take precedence over the provisions of this Agreement.

The wide scope of the Agreement is indicated from the outset in the agreed objectives. The Agreement will:

- eliminate barriers to trade in goods and services between the two countries;

- facilitate conditions of fair competition within the free-trade area;

- significantly expand liberalization of conditions for cross-border investment;

- establish effective procedures for the joint administration of the Agreement and the resolution of disputes; and

- lay the foundation for further bilateral and multilateral co-operation to expand and enhance the benefits of the Agreement.

The Agreement will specifically involve federal, state, and provincial measures. While the two federal governments are the Parties to the Agreement, the important role of the states and provinces is recognized, for instance, in the commitments on wine and spirits.

Chapter Two: Definitions

In this chapter, words critical to the application of the agreement as a whole are defined. For example, the word "measure" is

frequently used in the Agreement. It is defined as any governmental law, regulation, procedure, requirement or practice. In effect, the rights and obligations of the two governments basically involve what measures they can and cannot take and how they can take them.

Part Two: Trade in Goods

Part Two contains chapters three through twelve dealing with trade in goods. It builds on the GATT, its ancillary agreements as well as other existing arrangements involving the two governments such as the Harmonized Commodity Description and Coding System (the so-called Harmonized System by which imports are classified for purposes of assessing customs duties), the *Canada-United States Automotive Products Trade Agreement* and the *Agreement on an International Energy Program*.. Where both governments were satisfied with existing arrangements, they are incorporated by reference into the Agreement. For example, the *GATT Code on Technical Barriers to Trade* is the basis of Chapter Six and the provisions of GATT Article XX (General Exceptions) form the basis of chapter Twelve. In most instances, however, such as chapter Three dealing with rules of origin, Canada and the United States have entered into new obligations unique to the Free-Trade Agreement.

Chapters Three through Six and Eleven and Twelve contain provisions applicable to all trade in goods. The four sectoral chapters, Seven for Agriculture, Eight for Wine and Distilled Spirits, Nine for Energy and Ten for Automotive Products, address issues of particular concern to those sectors.

Chapter Three: Rules of Origin for Goods

The Agreement will eliminate all tariffs on trade between Canada and the United States over a ten-year period. However, both countries will continue to apply their existing tariffs to imports from other countries. Rules of origin are, therefore, needed to define those goods which are entitled to duty-free, or "free-trade area" treatment when exported from one country to the other.

Since the Agreement is intended to benefit the producers of both countries and generate employment and income for Canadians and Americans, origin rules require that goods traded under the

Agreement be produced in either country or both. The origin rules establish the general principle that goods that are wholly produced or obtained in either Canada or the United States or both will qualify for area treatment. Goods incorporating offshore raw materials or components will also qualify for area treatment if they have been sufficiently changed either in Canada or the United States, or both, to be classified differently from the raw materials or components from which they are made. In certain cases, goods, in addition to being classified differently, will also need to incur a certain percentage of manufacturing cost in either or both countries, in most cases 50 percent. This is particularly important for assembly operations.

In practical terms, goods other than those which originate wholly in either Canada and/or the United States, will have to incorporate some significant Canadian or US content. For example, goods imported in bulk from offshore and repackaged and labelled in the United States would not qualify for area treatment, while a product incorporating only some imported components in most instances would. A bicycle, for example, using Canadian steel for its frame and assembled in Canada using imported wheels and gears would qualify as a product of Canadian origin, if 50 percent of its manufacturing cost is accounted for in Canada and/or the United States.

Apparel made from fabrics woven in Canada or the United States will qualify for duty-free treatment whereas apparel made from offshore fabrics will qualify for duty-free treatment only up to the following levels:

	Non-Woolen Apparel	Woolen Apparel
	(in million square yard equivalent)	
Imports from Canada	50	6
Imports from the United States	10.5	1.1

Above these levels, apparel made from offshore fabrics will be considered, for tariff purposes, as products of the country from which the fabrics were obtained. The levels established for imports from Canada are well above current trade levels. Canadian clothing manufacturers, including manufacturers of fine suits, coats, snowsuits and parkas, can, for all practical purposes, continue to buy their fabric from the most competitive suppliers around the world and still benefit from duty-free access to the United States. In addition, should their

exports to the United States consume more than 56 million square yards of imported fabric, they will pay the US tariff but be able to benefit from the drawback of Canadian duties paid on such fabric (see chapter Four).

There is a similar quantitative limit governing duty-free exports to the United States of non-woolen fabrics or textile articles woven or knitted in Canada from yarn imported from a third country. Such exports, otherwise meeting the origin rules, will benefit from area treatment up to a maximum annual quantity. The level has initially been set at 30 million square yards for the first four years. The two governments will revisit this issue in 1990-1991 to work out a mutually satisfactory revision of this arrangement.

Definitions in Article 304 set out the terms which will be used by customs officials in deciding whether a good is entitled to duty-free treatment while Annex 301.2 sets out general rules of interpretation as well as detailed rules for each of the 21 individual product or commodity sections of the Harmonized System. By consulting the definitions and the annex, producers can determine whether the goods they export to the other country will be entitled to area treatment.

The rules of interpretation in Annex 301 make clear that goods that are further processed in a third country before being shipped to their final destination would not qualify for area treatment even if they meet the rule of origin. For example, cloth woven from U.S. fibres, cut in the United States but sewn into a shirt in Mexico, would qualify for duty-free re-entry into the United States under its outward-processing program, but would not qualify for duty-free entry into Canada under the Agreement.

The chapter contains safeguards to prevent circumvention of the rules as well as a process for consultation and revision to ensure that the rules of origin evolve to take account of changes in production processes.

Chapter Four: Border Measures

Key to any free-trade agreement, and required by the provisions of the GATT, is the elimination of duties and other restrictions on substantially all the trade between the parties. Implementation of the provisions of Chapter Four will achieve this requirement by providing for the removal of the tariff, tariff-related measures, quantitative

restrictions and other restrictive measures applied at the border by January 1, 1998. This ten-year period is consistent with similar transition periods established in previous agreements. For example, the European Community initially provided a twelve-year period. The Tokyo Round tariff cuts were phased in over eight years.

Tariffs

The tariff has been an important but waning import policy instrument in Canada for many decades. More than 75 percent of Canada-United States trade now moves free of duty. This figure, however, fails to take account of the trade which could take place but for tariffs. High U.S. tariffs -- 15 percent and more on petro-chemicals, metal alloys, clothing and many other products -- continue to pose serious barriers to the U.S. market and prevent Canadian firms from achieving the economies of scale on which increased competitiveness and employment in Canadian industry depend. In addition to high tariffs, escalating tariffs on resource-based products discourage the development of more sophisticated manufacturing in Canada. While a 1.7 cent per kilo tariff on zinc ore may not impose a significant barrier, a 19 percent tariff on zinc alloy has effectively retarded the establishment of a zinc metal fabricating industry in Canada. Additionally, the existence of Canadian tariffs on imports from the United States is often costly to Canadian consumers and producers.

This chapter eliminates all remaining tariffs over a ten-year period in order to allow companies to adjust to the new competitive circumstances. The cuts will begin January 1, 1989 and after that date, no existing tariff may be increased unless specifically provided elsewhere in the Agreement (for example, in chapter Eleven providing for temporary emergency safeguards). Tariffs will be eliminated by January 1, 1998 on the basis of three formulas:

- for those sectors ready to compete now, tariffs will be eliminated on the Agreement entering into force on January 1, 1989, for example:

computers and equipment	some pork
some unprocessed fish	fur & fur garments
leather	whiskey
unwrought aluminum	ferro alloys
yeast	animal feeds

vending machines and parts
airbrakes for railroad cars
skates
some paper-making machinery
needles
skis
warranty repairs
motorcycles

- for other sectors, tariffs will be eliminated in five equal steps, starting on January 1, 1989, for example:

subway cars
printed matter
paper and paper products
paints
explosives
aftermarket auto parts
chemicals including resins (excluding drugs and cosmetics)
furniture
hardwood plywood
most machinery

- all other tariffs will be eliminated in ten steps, most starting on January 1, 1989, for example:

most agricultural products
textiles and apparel
softwood plywood
railcars
steel
appliances
pleasure craft
tires

Annex 401 (published separately) sets out the schedule of tariff cuts for each product according to its classification in the Harmonized System. If both countries agree, the staging can be accelerated. Both the European Community and the European Free-Trade Association concluded after a few years that they would benefit from accelerated tariff elimination. Australia and New Zealand are currently discussing speeding up their tariff reductions.

In the case of certain specialty steel items currently subject to temporary emergency safeguards by the United States, tariff cuts will not begin until October 1, 1989, as required by U.S. law. Large telephone switching equipment will be phased out in three annual steps ending January 1, 1991.

Canada has also undertaken to continue providing relief from customs duties on some machinery and equipment and repair and replacement parts for such machinery and equipment not available from Canadian suppliers. Between now and January 1, 1989, Canada will examine this list of machinery and equipment with a view to adding to it. This will ensure that Canadian manufacturers seeking to

modernize to take advantage of other provisions of the Agreement will be able to purchase new machinery and equipment at competitive prices.

Canadian and United States tariffs applied to products from other countries will be unchanged as a result of this Agreement. Both governments are participating in the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations which could result in reductions or elimination of many of these tariffs. These reductions would, of course, form part of a larger package which would involve improved market access to the European Community, Japan and other developed, as well as developing, countries. These reductions will be addressed on their own merits and wholly separately from the bilateral Agreement.

The combined effect of eliminating both Canadian and U.S. tariffs will be to allow Canada's manufacturing industry to rationalize and modernize and become more competitive. Canadian companies will be able to increase their penetration of the U.S. market and of world markets in general. The result should be more and better jobs for Canadians.

Customs Matters

Whatever the level of tariffs, the way in which they are applied, including provisions for granting duty remissions to importers, can affect trade flows. To ensure that the objectives of tariff elimination are achieved, Canada and the United States have also agreed to eliminate or regulate tariff-related programs which influence the flow of trade. The gradual elimination of most of these programs will ensure that by the end of the transition period, when all tariffs will have been eliminated, Canadian and U.S. companies will operate according to similar customs rules on bilateral trade. Both governments, however, will retain separate customs and tariff regimes for trade with third countries.

Specifically, the Agreement addresses customs user fees, duty drawbacks, and duty remissions.

The United States applies a customs user fee calculated as a percentage of the value of each import transaction (currently 0.17 percent). Even if the tariff is zero, the exporter must pay this amount when goods cross from Canada into the United States. This fee constitutes an additional tariff and increases the cost of exporting.

Article 403 provides that the customs user fee applied by the United States will be phased out on imports from Canada by January 1, 1994 and prevents either country from establishing a new customs user fee on imports of goods which meet the origin rules. Canadian exporters will save tens of millions of dollars with the elimination of this fee.

Both countries refund the customs duty levied on imported materials and components when these are incorporated into exported goods. This is called duty drawback. In the U.S., for example, foreign trade zones are often used as a means for U.S. exporters to avoid having to pay U.S. duties on imported components. Some of the advantages of the free-trade area, however, would be eroded if a U.S. producer could source some components from a third country, manufacture a final product in a U.S. foreign trade zone without paying any duty on these components and compete in Canada with a manufacturer who has paid Canadian duties on the same components. Accordingly, the Agreement provides for duty drawbacks on third-country materials and similar programs to be eliminated for bilateral trade after January 1, 1994.

There are two exceptions to the general drawback obligation. Drawbacks will continue to be permitted on citrus products. As well, duties paid on fabric imported and made up into apparel and subsequently exported to the other country can be recovered if the apparel does not qualify for duty-free treatment. Chapter Three establishes quotas for duty-free treatment for apparel made up from imported fabrics. Should trade rise above these levels, Canadian manufacturers using imported fabric will be able to apply for drawback of Canadian duties paid on fabric incorporated into apparel exported to the United States.

Canadian customs law permits duties on imports to be refunded to specific companies if these companies meet commitments (performance requirements) related to production, exports or employment. This practice is called duty waivers or remissions. The Agreement provides for the elimination of duty waivers wherever such waivers are tied to specific performance requirements such as production in one country or exports to the other except for automotive waivers as listed in Chapter Ten. No new customs duty waivers incorporating performance requirements can be introduced as of June, 1988, or whenever the U.S. Congress approves the Agreement, and all such customs duty waivers will be eliminated by January 1, 1998.

Customs Administration

Given the size of our existing bilateral trade, there is already extensive cooperation between Canadian and U.S. customs authorities. Article 406 and its annex provides for further cooperation by specifying a number of matters where it is not only desirable but necessary for the two customs authorities to work closely together. These matters include declarations of origin on imported and exported goods, administration and enforcement, the uniform application of rules of origin, the facilitation of trade in the areas of statistics collection and documentation, as well as the operations of customs offices.

Import and Export Restrictions

Import or export quotas can be severely damaging to international trade by limiting the quantity which may be traded. In Article 407, Canada and the United States affirm their GATT obligations not to prohibit or restrict imports or exports of goods in bilateral trade except under strictly defined circumstances. Nothing in the Agreement, for example, in any way prevents Canada from prohibiting the import of pornographic materials (see chapter Twelve). Outside of such special circumstances, these obligations provide a guarantee that the benefits of tariff elimination will not be eroded by quotas or other restrictions. Unless specifically allowed by the Agreement, e.g., "grandfathered" or permitted under the GATT, existing quantitative restrictions will be eliminated, either immediately or according to a timetable.

Among those restrictions eliminated are the Canadian embargoes on used aircraft and used automobiles (provided in chapter Ten) and the U.S. embargo on lottery materials. Canada and the United States will retain their right to control log exports while the United States will retain marine transportation restrictions under the *Jones Act* (provided for in chapter Twelve). For shipbuilders, Canada has reserved the right to apply quantitative restrictions on U.S. vessels until such time as the United States removes the prohibitions under the *Jones Act* on Canadian vessels. Provincial laws governing the export of unprocessed fish caught off the East Coast have been safeguarded (also provided for in chapter Twelve). Both countries will continue to be able to apply import restrictions to agricultural goods where these are necessary to ensure the operation of a domestic supply management or support program.

Where either Canada or the United States applies restrictions on trade with other countries, it may limit or prohibit the pass-through of imports from those other countries into its own territory. It may also require that its exports to the other be consumed within the other's territory. Controls on exports to third countries for strategic reasons will thus continue to be enforced.

Export Taxes

Neither country applies export taxes as a matter of general policy. These render exporters less competitive and are highly disruptive of production and investment. Article 408 confirms existing practice by specifically prohibiting export taxes or duties on bilateral trade unless the same tax is applied on the same goods consumed domestically.

The 1986 Softwood Lumber Understanding, which requires Canada to collect an export tax on Canadian softwood exports to the United States until such time as the provincial governments have adjusted certain stumpage practices, is specifically grandfathered by Article 1910.

Other Export Measures

GATT obligations recognize that circumstances may arise where export restrictions are necessary. These circumstances include situations of short supply, conservation of natural resources where domestic production or consumption is also restrained and restrictions imposed in conjunction with domestic price stabilization schemes.

Article 409 requires that export restrictions for such purposes do not reduce the proportion of the good exported to the other Party relative to the total supply of the good compared to the proportion exported prior to the imposition of the restriction. Any such restriction must not be designed to disrupt normal channels of supply or proportions among specific goods being restricted. It prohibits the use of licenses, fees or other measures to charge higher prices for exports than for domestic sales (see also chapter Nine on energy).

Chapter Five: National Treatment

This chapter incorporates the fundamental national treatment obligation of the GATT into the Free-Trade Agreement. This means that once goods, have been imported into either country, they will not

be the object of discrimination. Such an obligation is an essential part of any Agreement eliminating trade barriers since it prevents their replacement by internal measures favouring domestic goods over imports. If such a provision were not part of the Agreement, exporters in either country would have no guarantee of equal treatment.

The practical effect of this chapter is to require that internal taxes, such as sales or excise taxes, cannot be higher on imported goods than on domestic goods and health and safety standards cannot be more rigorous for imported goods than for domestic goods. In other words, the obligation prevents either country from imposing internal taxes such as excise or sales taxes, regulations respecting matters such as, health and safety standards, laws respecting sale, purchase and use in a manner to discriminate against imported products. It is thus a guarantee that goods will be free of discrimination and will allow producers, traders, investors, farmers and fishermen to plan and invest with confidence.

National treatment does not mean that imported goods have to be treated in the same way in the foreign market as they are in their country of origin. For example, Canada can prohibit or restrict the sale of imported firearms so long as the sale of domestically produced firearms is also prohibited or restricted. Moreover, all goods, imported or domestic, must continue to meet Canadian requirements for bilingual labelling and metric measurement.

This chapter makes more explicit the GATT national treatment obligation to measures adopted by provinces or states. This means that a province or state cannot discriminate in respect of measures falling within its jurisdiction against imported products.

Chapter Six: Technical Barriers

The right to maintain regulations to protect human, animal and plant life, the environment or for a variety of other purposes is a sovereign issue for each country to decide. Such regulations for health, safety, environmental, national security and consumer protection reasons can, however, constitute severe barriers to trade unless there are rules to prevent their explicit use to impede trade, technical regulations can be highly protectionist trade measures.

In the Tokyo Round of Multilateral Trade Negotiations, an *Agreement on Technical Barriers to Trade* was reached which provides that technical regulations and standards including packaging and labelling requirements and methods for certifying conformity should not create unnecessary barriers to trade. No country is prevented from taking measures to ensure protection of human, animal or plant life or other measures so long as they are not applied to cause arbitrary or unjustifiable discrimination between imported or domestic goods.

In this chapter, Canada and the United States affirm their obligations under the GATT Agreement respecting federal government measures affecting industrial products (agricultural and fish standards are covered in chapter Seven).

This means that the two federal governments have agreed to avoid the use of standards-related measures as unnecessary obstacles to trade. Standards-related measures are defined to include specifications and regulations, standards and rules for certification systems that apply to goods, and processes and production methods. For example, the federal government can require that children's pyjamas be manufactured from fire-proof material, but it must impose this requirement on both imported and domestically produced pyjamas. Nothing in the Agreement prevents Canada from requiring bilingual labelling of goods, as long as both domestic and imported goods meet the same requirement.

The two governments will endeavour to make their respective standards-related measures more compatible to reduce the obstacles to trade and the costs of exporting which arise from having to meet different standards. A particular problem with plywood standards is addressed in chapter Twenty. Many standards-related measures are developed by private organizations in both Canada and the United States (such as the Canadian Standards Association or the Underwriters Laboratory) and the two governments will encourage these organizations to continue to work toward achieving greater compatibility in the standards they establish.

The methods by which products are tested for conformity with standards can, in themselves, constitute a barrier to trade. Hence, the two countries have agreed to recognize each others' laboratory accreditation systems and will not require that testing and inspection

agencies and certification bodies be located, or make decisions within its territory in order to gain accreditation.

The chapter requires that, except in urgent cases, full texts of proposed federal standards-related measures be provided to the other country and that at least 60 days be allowed for those who would be affected to comment on any proposed federal measure before the measure takes effect.

Article 608 provides for further negotiations respecting the compatibility of standards-related measures, accreditation and the acceptance of test data.

Chapter Seven: Agriculture

Canadian farmers export almost $3 billion in agricultural products to the United States and sought conditions which would make their access to the U.S. market both more open and more secure. At the same time, they did not want to impair either existing marketing systems for dairy and poultry products or the right to implement new supply management programs and import controls in accordance with our international obligations.

The government thus had three objectives in the agricultural area: to improve access for farm products; to make that access more secure; and to preserve Canada's agricultural policy instruments. The Agreement meets all three objectives: there is an important package of trade liberalizing measures; agricultural products will benefit from the increased security of access flowing from the arrangements on dispute settlement; and nothing in the Agreement will in any way affect the right of the federal government and the provinces to introduce and maintain programs to protect and stabilize farm incomes.

The principal trade liberalizing elements agreed in agriculture are:

- Article 701: prohibition of export subsidies on bilateral trade. This marks the first time that any two governments have agreed to prohibitions on export subsidies in the agricultural sector and marks an important signal to others around the world;

- Article 701: elimination of Canadian Western Grain Transportation rail subsidies on exports to the United States shipped

through Canadian west coast ports; the provision does not affect shipments through Thunder Bay or exports to third countries through west coast ports;

- Articles 401 and 702: the phased elimination of all tariffs over a period of ten years (Canada is allowed to restore temporarily tariffs on fresh fruits and vegetables for a 20-year period under depressed price conditions in order to give Canada's horticultural industry an opportunity to adjust to more open trading conditions). This snapback provision applies only if the average acreage under cultivation for that product is constant or declining. Acreage converted from wine-grape cultivation is not included in this cultivation;

- Article 704: mutual exemption from restrictions under meat import laws, thus ensuring free trade in beef and veal. Canadian beef and veal producers have in the past found their exports limited as the U.S. triggered its meat import restrictions or sought voluntary export restraints. Both countries have agreed to consult and take measures to avoid diversion should either country apply its meat import law against third countries;

- Article 705: elimination of Canadian import licenses for wheat, barley and oats and their products when U.S. grain support levels become equal to Canadian grain support levels. Both countries retain the right to impose or re-impose restrictions on grains and grain products if imports increase significantly as a result of substantial change in grain support programs. Annex 705.4 sets out the method for calculating support levels;

- Article 706: the Canadian global import quotas on chicken, turkey and eggs have been set at average levels of actual imports over the past five years;

- Article 707: an exemption for Canada from any future quantitative import restrictions on products containing ten percent or less sugar. The U.S. enjoys a waiver under the GATT to impose restrictions if imports are interfering with U.S. price support programs. Without this exemption, further products could be included;

- Article 708: regulatory barriers resulting from technical regulations, the kind which in the past have frustrated the export

of Canadian pork products, have been reduced. Over the next few years, both countries will seek to harmonize such technical regulations. As part of this Agreement, the U.S. will maintain an "open border policy" for meat inspection which will now be limited to occasional spot checks to ensure compliance with inspection requirements. Additionally, the United States has agreed to recognize the term canola oil as a trade name for rapeseed; and

- Article 710: GATT rights and obligations (including Article XI) are retained for all agricultural trade not specifically dealt with in the Agreement. For example, Canadian dairy farmers will continue to benefit from supply management programs since these are not affected by the Agreement and are consistent with Canada's GATT obligations.

Finally, the two governments agreed that some of the most pressing problems in the agricultural area go beyond Canada and the United States and will need the co-operation of all countries. For example, the stiff competition for grain export markets leading to ruinous export subsidies cannot be resolved solely on a bilateral basis. The two governments have, therefore, agreed to consult more closely with each other; to take account of each other's export interests when using export subsidies on sales to third markets; and to work together in the GATT to further improve and enhance trade in agriculture (Articles 701 and 709).

Canada's farmers will make real gains. By the end of the next decade, those agricultural and food products such as meat and livestock, grains and oilseeds, and potatoes, which we produce in abundance and which form the heart of our farm exports, will be able to compete on an equal footing in the huge American market without the burden of tariffs and other barriers at the border. At the same time, marketing systems, farm income stabilization and price support programs remain unimpaired by the Agreement.

Chapter Eight: Wine and Distilled Spirits

Chapter Eight provides for the reduction of barriers to trade in wine and distilled spirits which arise from measures related to their internal sale and distribution. It constitutes a partial derogation from the national treatment provisions of chapter Five. The specific measures covered concern listing, pricing, distribution practices,

blending requirements and the standards and labelling requirements affecting distinctive products. The objective of the chapter is to provide over time equal treatment for Canadian and U.S. wine and distilled products in each other's market. Canadians will, as a result, enjoy greater access to a wide variety of California wines at competitive prices. The brewing industry is not covered by this chapter (but see chapter Twelve).

The chapter specifies that measures concerning listing for sale of wine and distilled spirits are to be transparent, treat Canadian and U.S. products in the same way and be based on normal commercial considerations. Any distiller or wine producer applying for a listing is to be informed promptly of listing decisions, given the reasons for any refusal and the right to appeal such a decision. Estate wineries in British Columbia which existed on Oct. 4, 1987 and which produce less than 30,000 gallons annually may be automatically listed in that province.

On pricing, the chapter allows a provincial liquor board or any other public body distributing wine and distilled spirits to charge the additional cost of selling the imported product. Differential charges on wine which exceed this amount are to be reduced over a seven-year period from 1989 through 1995. The method for calculating this differential is specified. Differential charges on distilled spirits which exceed this amount are to be eliminated immediately when the Agreement comes into force. All other discriminatory pricing measures are to be eliminated immediately.

On distribution, measures can be maintained which allow wineries or distilleries to limit sales on their premises to wines and spirits produced on those premises. Similarly, Ontario and British Columbia are not prevented from allowing private wine outlets existing on Oct. 4, 1987 to favour their own wine. The Quebec provision relating to in-province bottling of wine for sale in grocery stores is grandfathered.

Canada has agreed to eliminate any measure requiring that distilled spirits imported in bulk from the United States be blended with Canadian spirits.

The chapter provides for mutual recognition of Canadian Whiskey and U.S. Bourbon Whiskey as distinct products. This means that the U.S. will not allow the sale of any product as Canadian

Whiskey unless it has been manufactured in Canada in accordance with Canadian laws. Canada will not permit the sale of any product as Bourbon Whiskey unless it has been manufactured in the United States in accordance with U.S. laws.

Chapter Nine: Trade in Energy

Over the past decade, bilateral trade in energy has assumed increasing importance to Canadians. Canada exports more than $10 billion in energy products annually, including oil, gas, electricity and uranium. Billions more are exported in the form of downstream products such as various oil and gas derivatives. That trade provides a livelihood for thousands of Canadians. Some of these exports, however, are limited or threatened by U.S. restrictions and regulatory actions, including restrictions on exports of upgraded Canadian uranium, discriminatory price actions on natural gas, tariffs and threatened import fees on crude oil and products, and threatened restrictions on electricity.

This chapter, which reproduces some of the provisions of chapter Four as they relate to energy goods, will secure Canada's access to the United States market for energy goods. The two countries have recognized that they have a common interest in ensuring access to each other's market and enhancing their mutual security of supply. They have, therefore, built on their existing GATT rights and obligations and agreed that, as each other's best customers, they should get fair treatment should there be any controls on energy commodities. Both remain free to determine whether and when to allow exports and may continue to monitor and license exports.

Article 902 affirms Canadian and U.S. rights and obligations under the GATT on trade restrictions in energy products. This includes a prohibition on minimum export or import price commitments. More particularly, the United States has agreed to eliminate all U.S. restrictions on the enrichment of Canadian uranium and Canada will eliminate the requirement for uranium to be processed before it is exported to the U.S. The United States has also agreed to end its total embargo on exports of Alaskan crude oil and allow Canadians to import up to 50,000 barrels a day. These commitments are described in Annex 902.5.

Where either Canada or the U.S. applies import or export restrictions to energy trade with other countries, it may limit or

prohibit the pass-through of imports from those other countries into its own territory. It may also require, in such instances, that its exports to the other be consumed within the other's territory.

Article 903 on export taxes restates the obligation of chapter Four not to impose taxes or charges on exports unless the same tax is applied to energy consumed domestically. Article 904 on other export measures restates the obligations of chapter Four that export restrictions may not reduce the proportion of the good exported to the other Party relative to the total supply of the good, compared to the proportion exported prior to the imposition of the restriction. It also prevents the use of licences, fees or other measures to charge higher prices for exports when such restrictions are used for short supply, conservation or domestic price stabilization reasons.

This Article also provides that export restrictions not be designed to disrupt normal channels of supply or alter the product mix as between various types of specific energy goods exported to the other country. For example, if Canada in future decides to implement measures to limit the consumption of oil, it can reduce exports to the United States proportional to the total supply of oil available in Canada. Any such restrictions must not be designed to disrupt normal trade patterns.

The two countries have also agreed to allow existing or future incentives for oil and gas exploration and development in order to maintain the reserve base for these energy resources.

The chapter recognizes the important role played by the National Energy Board in Canada and the Federal Energy Regulatory Commission and the Economic Regulatory Administration in the United States. If discrimination inconsistent with this Agreement results from a regulatory decision, direct consultations can be held with a view to ending any discriminatory action, such as the decisions earlier this year by the Federal Regulatory Commission prohibiting Canadian suppliers of natural gas from passing all their shipment costs on to their customers.

In Annex 905.2, Canada undertakes to eliminate one of three price tests which the National Energy Board (NEB) applies to exports. Through these tests, the NEB assesses whether all costs have been recovered, whether the offered price would not be less than the cost to Canadians for equivalent service, and whether the offered price would

be materially less than the least cost alternative for the buying entity. It is this "least cost alternative test" only which is being eliminated.

The United States will require the Bonneville Power Administration to treat British Columbia Hydro no less favourably with respect to access to power transmission lines than utilities located outside the U.S. Pacific Northwest. The two governments state their expectation that Bonneville Power and British Columbia Hydro will continue to negotiate mutually beneficial arrangements on the use of power transmission lines.

Article 907 provides a tighter national security exception than is contained in the GATT and for the Agreement as a whole, while Article 908 indicates that the provisions of the *Agreement on an International Energy Program*, which governs trade in oil during tight supply conditions, take precedence over the provisions of this chapter.

Chapter Ten: Trade in Automotive Products

The automotive industry is the linchpin of Canadian manufacturing and the trade flow between Canada and the United States in autos is enormous. Autoworkers on both sides of the border have been beneficiaries of what has been our most important bilateral free-trade deal to date -- the Auto Pact. Throughout the negotiations, the Canadian government indicated that it was satisfied with the Auto Pact but was not averse to considering changes that would increase production, investment and employment in Canada. The Agreement meets these objectives.

The free and secure access to the U.S. market provided by the Auto Pact remains intact. The Auto Pact safeguards and the Canadian value-added commitments remain in place for the Big Three auto manufacturers.

Section XVII of Annex 301.2 provides that all vehicles traded under the Free-Trade Agreement will be subject to a special rule of origin. Under the Auto Pact, qualified producers, as long as they meet the safeguards, can import vehicles and parts duty-free into Canada from anywhere in the world. Fifty percent of the direct production costs of any vehicle traded under the Free-Trade Agreement, however, will have to be incurred in Canada and the United States to qualify for duty-free treatment. Under the current rule governing exports to the U.S. under the Auto Pact, overhead and other indirect

costs are included in the requirement that 50 percent of the invoice price be incurred in Canada or the U.S. The new rule is the equivalent of a 70 percent requirement on the old basis. To meet this test, assemblers will have to source more parts in North America, giving Canadian parts manufacturers increased opportunities.

The United States will accord vehicles and original equipment parts exported from Canada duty-free access if they meet the new rule of origin. Such goods now enjoy duty-free access under the Auto Pact. For northbound trade, Canadian manufacturers with Auto Pact status can import duty free under the Auto Pact (by satisfying the safeguards). Goods imported by all others under the FTA must meet the FTA rule if they wish to benefit from the declining bilateral tariff.

Chapter Ten addresses issues which are unique to the auto sector. It provides that each country will endeavour to administer the Auto Pact in the best interests of production and employment in Canada and the United States. It specifies that Canada shall not add to those Canadian manufacturers operating under the Auto Pact and comparable arrangements as of the entry into force of the Agreement.

There are separate provisions respecting other automotive duty waivers or remissions. Existing remissions cannot be extended to additional recipients, nor expanded, nor extended where such remissions apply to goods imported from other countries and are tied to performance requirements on automotive or other goods. Duty remissions earned through exports will be terminated by 1998, with exports to the United States ruled out upon entry into force of the Agreement. The current recipients of these waivers are listed in an annex, as are manufacturers who qualify under the Auto Pact.

Waivers or remissions committed prior to the Agreement's entry into force and tied to the value added contained in production in Canada other than for manufacturers qualifying under the Auto Pact are to be terminated by 1996.

Article 1003 provides for the phased elimination of the used car embargo. By 1993, there will be free trade in used automobiles.

These provisions taken together mean that:

- The Big Three and other qualified auto makers will be able to continue to benefit from their privileges under the Auto Pact and comparable arrangements to bring in vehicles and parts duty-free from all over the world as long as they continue to meet the Auto Pact production safeguards. They currently save $300 million annually in duties on their imports from third countries.

- Manufacturers listed in Annex 1002.1 Part 1 who can qualify for Auto Pact status in the 1989 model year will enjoy similar benefits.

- The Canadian government will continue to honour its commitments to provide duty waivers to companies with new production facilities in Canada to encourage them to source parts in Canada. This program and the rule of origin provisions in chapter Three will provide a strong incentive for offshore producers to purchase parts in Canada.

The two governments also agreed that some of the challenges facing the North American auto industry were more than a matter of negotiating a Free-Trade Agreement. They have, therefore, agreed to establish a select panel to advise the two governments on automotive issues (Article 1004).

Chapter Eleven: Emergency Action

A traditional feature of most trade Agreements is the ability of the Parties temporarily to impose restrictions (such as quotas or surcharges) otherwise inconsistent with the Agreement to deal with surges in imports causing serious injury to domestic producers. The ability to impose such emergency restrictions is often the key to gaining acceptance for the liberalizing provisions of an Agreement. The challenge is to circumscribe the right to take emergency action in such a manner as to prevent abuse. In a free-trade Agreement, once investors have taken steps to take advantage of the new opportunities, their expectations should not be frustrated by others who have not adjusted.

In chapter Eleven, the two governments have agreed to stringent standards for the application of emergency safeguards to bilateral

trade. For the transition period only (i.e., until the end of 1998), either country may respond to serious injury to domestic producers resulting from the reduction of tariff barriers under the Agreement with a suspension of the duty reductions for a limited period of time or a return to the most-favoured-nation tariff level (i.e., the current tariff which may in future be reduced through multilateral negotiations). No measure can last more than three years or extend beyond December 31, 1998. Any such action will also be subject to compensation by the other country, for example, through accelerated duty elimination on another product.

After the transition period, no measure may be taken to counteract a surge resulting from the operation of the Agreement except by mutual consent.

Additionally, Canada and the United States have agreed to exempt each other from global actions under GATT Article XIX except where the other's producers are important contributors to the injury caused by a surge of imports from all countries. This will mean that Canadian companies will no longer need to fear being sideswiped by an emergency action aimed largely at other suppliers, such as has happened in the case of specialty steel. Should either government take global emergency action, however, companies in the other country will not be allowed to rush in and take advantage of the situation. Any surge in exports in those circumstances may lead to their inclusion in the global action. Should the other Party be included in a global action either initially or subsequently, its exports will be protected against reductions below the trend line of previous bilateral trade with allowance for growth. Again, any emergency measures applied between the two countries will be subject to compensation.

For greater certainty and in order to help guide any determination by domestic tribunals as to whether or not the other country is contributing importantly to any injury justifying a global measure, Article 1102 contains specific thresholds. Imports below five percent of total imports will not generally be considered to be substantial and will be excluded from any action. Imports above ten percent would be considered substantial and would be examined further to see whether they were an important cause of the serious injury from imports.

Any dispute as to whether the conditions for imposing a bilateral measure, for including the other Party in a global action or for the adequacy of compensation will be subject to binding arbitration after

the action has been taken. Failure to meet the requirements would result in removal of the measure and, if appropriate, compensation.

The provisions of this Chapter are important in establishing a more predictable climate for investors in both countries to take advantage of the Agreement, secure in the knowledge that their access to the other market will not be impaired by capricious action stemming from domestic complaints. They will be able to benefit from clear rules backed up by binding arbitration.

Chapter Twelve: Exceptions for Trade in Goods

As with the Chapter on emergency action, most trade agreements contain general exceptions. Such exceptions recognize that governments must retain some freedom of action to protect their legitimate national interests. In effect, they constitute a buffer zone without which binding international agreements could not be concluded between sovereign nations. For the part of the Agreement dealing with trade in goods, the two governments have agreed to incorporate the provisions of GATT Article XX and the grandfather provisions of the GATT's Protocol of Provisional Application. Most free-trade agreements have followed a similar practice.

GATT Article XX can justify import and export control measures, otherwise prohibited by the Agreement, for the following reasons:

- necessary to protect public morals (such as prohibitions on trade in pornographic material);
- necessary to protect human, animal or plant life or health (such as measures to protect the environment or endangered species);
- relating to trade in gold or silver;
- necessary to ensure compliance with domestic laws and regulations not otherwise inconsistent with the GATT (such as product standards);
- relating to the products of prison labour (producers should not have to compete with goods produced with prison labour);

- necessary to protect national treasures of artistic, historic or archaeological value; and

- undertaken in pursuance of an international commodity agreement (such as an international wheat or tin agreement).

Article XX also includes provisions relating to the preservation of commodities in short supply. These have been modernized and addressed in chapter Four (Border Measures) in the context of obligations relating to export measures and in chapter Nine for energy goods.

Finally, the provisions of Article XX are not absolute. They are subject to the requirement that they not be applied so as to constitute an arbitrary, unjustifiable or disguised restriction on trade. By virtue of their incorporation in the bilateral Agreement, any future dispute about the application of any measure on bilateral trade justified under this Article would be subject to the much better dispute resolution mechanism of this Agreement.

GATT's Protocol of Provisional Application was the instrument used by the original twenty-three signatories to bring the GATT into force. The signatories agreed that they would fully accept certain obligations insofar as they were not inconsistent with existing legislation on January 1, 1948. The most important policy swept up in the Protocol is the grandfathering of the United States *Jones Act* providing protection for the United States marine industry.

Chapter Twelve also includes a number of miscellaneous exceptions to the trade in goods chapters. The two governments have agreed to grandfather existing controls on the export of logs. In addition, East Coast provinces will be able to maintain existing provincial controls on the export of unprocessed fish. Both provisions will allow Canada to maintain policies aimed at upgrading these resources before export. With respect to restraints on the export of unprocessed fish caught off British Colombia, the two governments are pursuing, outside the Agreement, their rights and obligations under the GATT in light of the recent panel finding. Finally, Article 1204 grandfathers, subject to each Party's GATT rights, existing practices respecting the internal sale and distribution of beer.

Part Three
Government Procurement

The provisions on government procurement are contained in a separate part because a number of the general obligations respecting trade in goods do not apply, such as the national treatment obligations of chapter Five or the rules of origin of chapter Three. The coverage, however is limited to goods, or services incidental to the delivery of goods.

Chapter Thirteen: Government Procurement

Chapter Thirteen marks important new progress in expanding the market opportunities for suppliers of goods to government markets. Canadians have proven themselves competitive suppliers of many commercial and industrial products to the United States. These include vehicles, scientific apparatus, aircraft equipment, mineral products, industrial machinery, plastic, rubber and leather products, electrical machinery, chemical products, power generation machinery, and heating and lighting equipment. The potential for increased sales by Canadian suppliers should thus be distributed widely across all regions of Canada.

The chapter broadens and deepens the obligations both countries have undertaken in the GATT Code, commits each country to work toward the multilateral liberalization of government procurement and to negotiate further improvements in the bilateral Agreement once multilateral negotiations are concluded.

The chapter increases the amount of procurement open for competition between Canadian and U.S. suppliers in each other's market. It lowers the threshold from U.S.$171,000 (about CDN $238,000), in the GATT Code, for purchases by Code-covered entities of covered goods to U.S.$25,000 (about CDN$33,000). All government purchases above this new threshold will be open to competition unless they are reserved for small business or excluded for reasons of national security.

In addition, the chapter makes substantial improvements upon the GATT Code in transparency procedures. It establishes jointly agreed principles, contained in Annex 1305.3, governing bid-challenge procedures to ensure equitable and effective treatment for

potential suppliers. An impartial reviewing authority will investigate situations where suppliers believe they have been unfairly treated and will ensure a timely decision. The reviewing authority will also be able to recommend changes in procurement procedures in accordance with the Agreement.

There are detailed provisions for the regular exchange of government procurement information. This will enable careful monitoring of the implementation of the chapter on an annual basis and will assist in resolving problems and providing the foundation for further negotiations in the GATT and bilaterally.

Annex 1304.3 reproduces the GATT Annex setting out for each country the purchasing entities whose purchases above the threshold are covered by both the GATT and this Agreement.

For the United States, 11 out of 13 government departments are covered by the GATT Code, with the only exceptions being the Departments of Energy and Transport. A total of 40 governmental agencies and commissions, as well as NASA and the General Services Administration (the common government purchasing agency) are included. Department of Defense purchases are covered within certain defined product categories such as vehicles, engines, industrial equipment and components, computer software and equipment, and commercial supplies.

For Canada, 22 government departments and 10 agencies are covered. Department of National Defence purchases of certain defined products, mainly non-military, are also covered. The Departments of Transport, Communications, and Fisheries and Oceans are not included.

Canada's access to U.S. defence procurement of military goods under the Defence Production Sharing Arrangements is not affected by this chapter.

Part Four
Services, Investment and Temporary Entry

Part Four contains the three ground-breaking chapters: services, business travel and investment.

Chapter Fourteen: Services

Trade in services represents the frontier of international commercial policy in the 1980s. Dynamic economies are increasingly dependent on the wealth generated by service transactions. International trade in services, of course, does not take place in a vacuum without rules and regulations. What it has lacked is a general framework of rules incorporating principles of general application such as those embodied in the GATT for trade in goods. Chapter Fourteen provides, for the first time, a set of disciplines covering a large number of service sectors.

The issue is also more than a matter of opening up service markets. It is no longer possible to talk about free trade in goods without talking about free trade in services because trade in services is increasingly mingled with the production, sale, distribution and service of goods. Companies today rely on advanced communications systems to co-ordinate planning, production, and distribution of products. Computer software helps to design new products. Some firms engage in-house, accountants, and engineers, some have 'captive' subsidiaries to handle their insurance and finance needs. In other words, services are both inputs for the production of manufactured goods (from engineering design to data processing) and necessary complements in organizing trade (from financing and insuring the transaction to providing installation and after-sales maintenance, especially critical for large capital goods).

The basic economic efficiency and competitiveness gains expected from the removal of barriers to trade in goods between Canada and the United States also apply to the service sectors. To achieve the same economic gains in services it was necessary to focus the negotiations on the nature of regulations that constitute trade barriers. In some cases, the focus was the right of establishment where such a right is an economic pre-condition to supplying the service, for example, travel agencies. In other cases, the opportunities to foreigners to meet the

professional licensing standards imposed by countries as a condition to offering the service, for example, architecture, was the focus.

In Article 1402, the two governments agree to extend the principle of national treatment to the providers of a list of commercial services established in Annex 1408. With the exception of transportation, basic telecommunications (such as telephone service) doctors, dentists, lawyers, childcare and government provided services (health, education and social services) most commercial services are covered. This means that Canada and the United States have agreed not to discriminate between Canadian and American providers of these services. Each will be treated the same. But this is not an obligation to harmonize. If Canada chooses to treat providers of one service differently than does the United States, it is free to do so, as long as it does not discriminate between Americans and Canadians. Each government also remains free to choose whether or not to regulate and how to regulate.

The obligation to extend national treatment also does not mean the treatment has to be the same in all respects. For example, a Party may accord different treatment for legitimate purposes such as consumer protection or safety, so long as the treatment is equivalent in effect. Additionally, regulations cannot be used as a disguised restriction on trade. Article 1403, for example, specifies that either government remains free to license and certify providers of specific services, but must ensure that such licensing requirements do not act as a discriminatory barrier for persons of the other Party to meet.

The obligations are prospective, i.e., they do not require either government to change any existing laws and practices. Rather, the Parties agree that in changing existing regulations for covered services, they will be guided by the obligation not to make such regulations any more discriminatory than they are already. However, any new regulations for covered services will have to conform fully to the national treatment obligation.

While there are no rules of origin for the services chapter, as there are for trade in goods, the obligations are meant to extend benefits to Canadians and Americans. Article 1406, therefore, provides that either Party remains free to deny the benefits of this chapter if it can demonstrate that a service is in fact being provided by a provider who is a national of a third country. At the same time,

neither government is obliged to discriminate against providers of services from a third country.

Sectoral annexes clarify these general obligations for three service sectors: architecture, tourism and enhanced telecommunications and computer services. Article 1405 provides scope for the two governments to negotiate more sectoral annexes in the future.

Transportation services (marine, air, trucking, rail and bus modes) are not covered by the Agreement. In effect, existing arrangements, such as ICAO and the various air bilateral agreements, will continue to govern bilateral relationships.

The new, general rules adopted for trade in services are a trail blazing effort and could lay the foundation for further work multilaterally. Applying these rules prospectively will ensure that new discrimination will not be introduced. This constitutes a major step toward ensuring that open and competitive trade in services continues between the two countries.

Chapter Fifteen: Temporary Entry for Business Persons

In this chapter, the two Parties establish a unique set of obligations to deal with an increasingly vexing problem in international trade. Export sales today require more than a good product at a good price. They also require a good sales network and, most of all, reliable after-sales service. Free and open trade conditions, therefore, require not only that goods, services and investments be treated without discrimination, but that the people required to make sales and manage investments or provide before and after service of those sales and investments should be able to move freely across the border. Furthermore, trade in professional and commercial services cannot take place unless people can move freely across the border. The challenge, therefore, was to ensure that immigration regulations would complement the rules governing the movement of goods, services and investments, but would not compromise the ability of either government to determine who may gain entry.

The government's objectives in this area were informed by the increasing frustration experienced by Canadian entrepreneurs in making and servicing sales to their U.S. customers. Many were experiencing delays and even outright denial of entry for what most

considered normal business travel. Some resorted to setting up U.S. subsidiaries, dealing through third parties, or conducting their business electronically. The result was lost sales, higher costs, lower efficiency and foreclosed opportunities. In the absence of eased restrictions on border crossings, such frustrations were likely to increase as barriers to trade in goods and services and investment are reduced and eliminated as a result of other chapters of the Agreement.

To solve this problem, the two governments adapted immigration regulations to facilitate business travel. In chapter Fifteen, the two governments take the necessary steps to ensure that business persons and enterprises will have the necessary access to each other's market in order to sell their goods and services and supply after sales service to their customers.

The agreed rules are based on reciprocal access for Canadian and American business travellers to the other market. National laws and regulations governing their entry will be liberalized and entry procedures will be quick and simple. In order to limit the application of this general rule to genuine business travellers, the two governments have divided business travel into four categories and covered seven specific types of activities. These are set out in detail in the annexes to the chapter.

In order to gain temporary entry under the terms of the Agreement to the United States, therefore, Canadian business travellers must qualify for entry generally (i.e., meet normal health and safety requirements) and indicate the nature of their business (i.e., whether entering as a Business Visitor, as a Professional, as a Trader or Investor, or as an Intra-Company Transferee);

In addition, a Professional must be on the list of professions set out in Schedule 2 of the Annex . A Business Visitor must also state the specific purpose of the visit and seven general types of activities are set out in Schedule 1 of the Annex:

- Research and Design
- Growth, Manufacture and Production
- Marketing
- Sales
- Distribution
- After Sales Service
- General Services

For other categories of business travellers, current restrictions, such as the need to gain prior approval or to meet a labour certification test, would no longer apply to Canadians.

As they gain experience with the Agreement as a whole and with the specific provisions of this chapter, the two governments will consider ways to improve the coverage and operation of these new procedures. The dispute settlement provisions of the Agreement can be invoked if there is a clear pattern of discrimination in the administration of the entry procedures.

Chapter Sixteen: Investment

A hospitable and secure investment climate is indispensable if the two countries are to achieve the full benefits of reducing barriers to trade in goods and services. Chapter Sixteen establishes a mutually beneficial framework of principles sensitive to the national interests of both countries with the objective that investment flow more freely between Canada and the United States and that investors be treated in a fair and predictable manner.

The basic obligation is to ensure that future regulation of Canadian investors in the United States and of American investors in Canada results in treatment no different than that extended to domestic investors within each country. This basic principle is qualified on the basis of existing practice and is translated into the following specific undertakings:

- Article 1602: national treatment on the establishment of new businesses. Canadian investors in the United States and U.S. investors in Canada will be subject to the same rules as domestic investors when it comes to establishing a new business.

- Article 1602 and Article 1607: more liberal rules on the acquisition of existing businesses. Canada retains the right to review the acquisition of firms in Canada by U.S. investors, but has agreed to phase in higher threshold levels for direct acquisitions. Article 1607 provides that the review threshold for direct acquisitions will be raised in four steps to $150 million by 1992. At that time, about three-quarters of total non-financial assets in Canada now reviewable will still be reviewable. For indirect acquisitions, which involve the transfer of control of one foreign-controlled firm to another,

the review process will be phased out over the same period. These changes to the Investment Canada review process will not apply to the oil and gas and uranium sectors.

- Article 1602: national treatment once established, i.e., the conduct, operation and sale of U.S.-owned firms in Canada or Canadian-owned firms in the United States will be subject to the same rules as firms owned by domestic investors. Both governments are completely free to regulate the ongoing operation of business enterprises in their respective juris-dictions under, for example, competition law, provided that they do not discriminate.

- Article 1603: limits on certain performance requirements. Both countries have agreed to prohibit investment-related performance requirements (such as local content and import substitution requirements) which significantly distort bilateral trade flows. The negotiation of product mandate, research and development, and technology transfer requirements with investors, however, will not be precluded. Moreover, this Article does not preclude the negotiation of performance requirements attached to subsidies or government procurement.

- Article 1605: due process on expropriation. If either government chooses to nationalize an industry to achieve some public policy goal, it is obligated to acquire foreign-controlled firms on the basis of due process and based on the payment of fair and adequate compensation.

- Article 1606: no restrictions on the patriation of profits or the proceeds of a sale other than those necessary to implement domestic laws of general application, such as bankruptcy laws, the regulation of securities or balance-of-payment measures.

These undertakings are prospective (i.e., applied to future changes in laws and regulations only). Existing laws, policies and practices are grandfathered, except where specific changes are required (Article 1607). The practical effect of these obligations, therefore, is to exempt the oil and gas and uranium sectors from changes to the *Investment Canada Act* (Annex 1607.3) and to freeze the various exceptions to national treatment provided in Canadian and U.S. law (such as the restrictions on foreign ownership in the communications and transportation industries). Additionally, both

governments remain free to tax foreign-owned firms on a different basis than domestic firms provided this does not result in arbitrary or unjustifiable discrimination (Article 1609) and to exempt the sale of Crown-owned firms from any national treatment obligations (Article 1602). Finally, the two governments retain some flexibility in the application of the national treatment obligations (Article 1602). They need not extend identical treatment as long as the treatment is equivalent (Article 1602).

The definitions are critical to understanding the operation of this chapter. While they are complicated, they make it clear to investors exactly who benefits or is affected by the operational Articles.

To make the chapter work, the two governments have agreed to allow monitoring of foreign investment and to resolve any disputes under the dispute settlement provisions of the Agreement, with the exception that any review decisions by Investment Canada will not be subject to dispute settlement. They have also agreed to work together in the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations on trade-related investment rules.

The freer flow of investment across the border will allow for the creation of new jobs and wealth in both Canada and the United States. The hospitable investment environment in Canada enhanced through the investment provisions, as well as by the operation of the Agreement as a whole, will ensure that adjustment and economic growth proceed in an efficient manner but one which is sensitive to the needs of individuals, regions and sectors.

Part Five
Financial Services

Chapter Seventeen: Financial Services

Trade is very important to Canada's financial services industry and, through its financial institutions, Canada is well represented in international financial markets. Among the larger groups of major financial services firms, the Canadian banks probably generate the largest share of foreign income and a considerable amount of that income is related to their U.S. operations and activities.

Canadian banks have been active in the U.S. for a long time while U.S. banks have only been able to provide a full range of banking services in Canada since 1980. Chapter Seventeen preserves the access that our respective financial institutions have to each other's market. Also, both Canada and the United States have agreed to continue liberalizing the rules governing their respective financial markets and to extend the benefits of such liberalization to institutions controlled by the other Party.

Prior to 1978, Canadian and other foreign banks were generally permitted to operate in more than one state. Indeed, Canadian banks had, and still have, retail and other banking operations in a number of states, unlike many of their U.S. competitors. These privileges, however, were subject to review after ten years. These privileges have been "grandfathered" indefinitely in Article 1702.

In the area of securities, Canadian banks in the United States will be able to underwrite and deal in securities of Canadian governments and their agents. Up until now, because of the 50-year old *Glass-Steagall Act* which separates commercial banking from the securities business, only dealers unaffiliated with a bank could underwrite these securities in the United States. Accordingly, a new business opportunity for Canadian banks has been created. At the same time, an important commitment from the United States will help bridge the gap between the pace of regulatory change in financial markets that has opened up between Canada and the United States. For the future, Canadian financial institutions are guaranteed, by Article 1702, that they will receive the same treatment as that accorded United States financial institutions with respect to amendments to the *Glass-Steagall Act.*

Article 1703 exempts U.S. firms and investors from some aspects of the federal "10/25" rule such that they will be treated the same as Canadians. The rule prevents any single non-resident from acquiring more than 10 percent of the shares, and all non-residents from acquiring more than 25 percent of the shares of a federally-regulated Canadian-controlled financial institution. The 10 percent limitation on any individual shareholder resident or non-resident will continue to be applied to the larger banks and thereby control of our financial system will be maintained in Canadian hands.

Additionally, U.S. bank subsidiaries in Canada will be exempted from the current 16 percent ceiling on the size of the foreign bank

sector. Finally, all U.S. applications to establish operations in Canada have been subject to review. No changes to this review process are required. U.S. applications will continue to be reviewed on a case-by-case basis to ensure the suitability of the applicant, that it can make a positive contribution to Canada's financial markets, and that prudential concerns are met.

Financial institutions, other than insurance, are not covered by the dispute settlement procedures of the Agreement. Rather, both Parties have agreed to consult and these consultations will take place between the Canadian Department of Finance and the United States Department of the Treasury.

The financial services chapter builds on the federal government's commitment to provide more competition among financial institutions with the resultant benefits to consumers. At the same time, control of our financial system will remain in Canadian hands while a new business opportunity has been opened up for our banks in the U.S.

Part Six
Institutional Provisions

Part Six contains both the general dispute settlement provisions and the special arrangements for dealing with antidumping and countervailing duties. In addition, this Part creates the institutional framework for managing and implementing the trade Agreement.

Chapter Eighteen: Institutional Provisions

This chapter establishes the necessary institutional provisions to provide for the joint management of the Agreement and to avoid and settle any disputes between the Parties respecting the interpretation or application of any element of the Agreement. Its essential features are economy, joint decision-making and effective dispute resolution. Its basic objective is to promote fairness, predictability and security by giving each Partner an equal voice in resolving problems through ready access to objective panels to resolve disputes and authoritative interpretations of the Agreement.

To ensure that the Agreement is effectively implemented and enforced, chapter Eighteen provides for:

- mandatory notification of any measure (Article 1803);

- mandatory provision of information to the other party on any measure, whether or not it has been notified(Article 1803);

- consultations at the request of either party concerning any measure or any other matter which affects the operation of the Agreement, with a view to arriving at a mutually satisfactory resolution (Article 1804);

- referral to a Canada-United States Trade Commission, should resolution through consultations fail (Article 1805); and

- use of dispute settlement procedures should the Commission fail to arrive at a mutually satisfactory resolution. Procedures are:

    - compulsory arbitration, binding on both parties, for disputes arising from the interpretation and application of the safeguards provision (Article 1103);

    - binding arbitration in all other disputes (Article 1806) where both parties agree; and

    - panel recommendations to the Commission, which, in turn, is mandated to agree on a resolution of the dispute (Article 1807).

These provisions are in addition to the special dispute settlement mechanism established in Chapter Nineteen to deal with antidumping and countervailing duty issues.

The Commission is composed of equal representatives of both parties. The principal representative of each party is the ministerial rank official responsible for international trade matters, or his or her designee. Regular Commission meetings are held once a year, alternating between the two countries. As a practical matter, the day-to-day work of the Commission will be by officials of the two governments responsible for individual issues acting as working groups mandated by the Commission.

Arbitrators are selected by the Commission on such terms and in accordance with such procedures as it may adopt. Panels are composed of five members: two Canadians, two Americans, and a fifth member

chosen jointly. Panelists are normally chosen from a roster developed by the Commission. Each Party chooses its national members, while the Commission chooses the fifth member. If the Commission is unable to agree on a choice, the other four members choose; should that fail, the fifth member is selected by lot.

Panels are allowed to establish their own rules of procedure, unless the Commission decides otherwise. There will be a right for at least one hearing before the panel, and the opportunity to provide written submissions and rebuttal arguments. Panel proceedings are confidential. All consultations and panel proceedings are subject to time limits, to ensure prompt resolution of disputes.

In the case of arbitral awards, the aggrieved Party has the right to suspend the application of equivalent benefits under the Agreement to the non-complying Party. In cases where the Commission does not reach agreement after receiving a Panel recommendation, and the dispute involves a measure that the aggrieved Party believes impairs its fundamental rights or anticipated benefits under the Agreement, it can suspend the application of equivalent benefits until the issue is resolved.

The combined effect of the institutional provisions and the three forms of dispute settlement (binding settlement of disputes over trade remedy actions, mutually agreed binding arbitration, and recommendatory panel procedures), will make Canada an equal partner in the resolution of disputes and provide for fair and effective solutions to difficult problems. Canadians will know what the rules are and can be confident that they will have a voice in how they will be applied.

Chapter Nineteen: Binational Dispute Settlement in Antidumping and Countervailing Duty Cases

In negotiating a better and more balanced framework for the conduct of trade between Canada and the United States, Canada sought to increase predictability and security for Canadian exporters to the United States. Without this predictability, Canadian companies cannot be sufficiently confident to take advantage of other provisions of the Agreement, such as the elimination of tariffs or improved access to government procurement.

Trade remedy procedures, such as antidumping and countervailing duty petitions, can pose a serious threat to predictability and

security of access. In recent years, actions taken under U.S. trade remedy laws against Canadian exports have had a detrimental impact on investment and employment in Canada, and have become a major irritant in Canada-U.S. relations.

In this chapter, the two governments agree that in order for both sides to take equal advantage of the benefits of the Agreement, there will be need for conditions of fair competition to ensure that economic actors on both sides of the border have equal access to the whole free-trade area established by the Agreement. This will be achieved as a result of a three-track set of obligations:

- the development over a five- to seven-year period of mutually advantageous rules governing government subsidies and private anti-competitive pricing practices such as dumping, which are now controlled through the unilateral application of countervailing and antidumping duties;

- bilateral review of any changes in existing countervailing or antidumping laws and regulations for consistency with the GATT and the object and purpose of the Agreement; and

- the replacement of judicial review by domestic courts of countervailing and antidumping final orders by a bilateral panel.

Article 1907 provides that the two governments will work towards establishing a new regime to address problems of dumping and subsidization to come into effect no later than at the end of the seventh year. During the course of the current negotiations, the two sides recognized that developing a new regime was a complex task and would require more time. The goal of any new regime, however, will be to obviate the need for border remedies, as are now sanctioned by the GATT Antidumping and Subsidies Codes, for example, by developing new rules on subsidy practices and relying on domestic competition law. Thus the goal of the two governments remains the establishment of a new regime to replace current trade remedy law well before the end of the transition period.

In the meantime, chapter Nineteen includes provisions to prevent abuse of the current system, thus allowing Canadian exporters to compete in the U.S. market on a more secure, predictable and equitable footing. In Article 1904, the two governments have agreed

to a unique dispute settlement mechanism that guarantees the impartial application of their respective antidumping and countervailing duty laws. Either government may seek a review of an antidumping or countervailing duty determination by a bilateral panel with binding powers. This will mean that producers in both countries will continue to have the right to seek redress from dumped or subsidized imports, but any relief granted will be subject to challenge and review by a binational panel which will determine whether existing laws were applied correctly and fairly. Canadian producers who have in the past complained that political pressures in the United States have disposed U.S. officials to side with complainants will now be able to appeal to a bilateral tribunal.

Findings by a panel will be binding on both governments. Should the panel determine that the law was properly applied, the matter is closed. If it finds that the administering authority (the Department of Commerce or the International Trade Commission in the United States or the Department of National Revenue or the Canadian Import Tribunal in Canada) erred on the basis of the same standards as would be applied by a domestic court, it can send the issue back to the administering authority to correct the error and make a new determination.

In order to provide symmetry in the application of panel reviews, both governments will amend their law to allow all final decisions to be subject to bilateral review.

Panelists who will review antidumping and countervailing duty decisions will be chosen from a roster of individuals who have previously agreed to act as panelists. Because of the judicial nature of the review, the majority of panelists will be lawyers. Nevertheless, the procedures allow for at least two non-lawyers who can bring other expertise to bear on any panel decision, such as business experience.

Panels must be acceptable to both sides. Each government will choose two panelists and jointly choose the fifth; if they cannot agree, the four chosen panelists will pick a fifth from the roster; if they cannot agree, the fifth panelist will be chosen by lot. Each government will be able to exercise two peremptory challenges of panelists chosen by the other side, for example, by indicating that a proposed panelist is not suitable to act on a particular issue.

Decisions will be rendered quickly based on strict time limits built into the procedures. These limits are sufficiently generous to allow the Parties opportunity to develop arguments and to challenge the arguments of the other side. While only the two governments can seek the establishment of a panel, as a practical matter, many of the issues will involve private parties and these will be allowed to make representations before the panel. In addition, both governments are obligated to invoke the panel procedure if petitioned by private parties.

To ensure fairness and the integrity of the process, procedures have been developed to address any potential for the appearance of unfairness or corruption. In the unlikely event that a panelist has a conflict of interest or there has been a serious miscarriage of justice, either government can invoke an extraordinary challenge procedure involving a panel of three former judges who will determine whether or not the allegations are valid and whether or not a new panel will be required to review the issues.

The two governments will establish a small secretariat to administer these review procedures and to give aggrieved Parties ready access to information. Additionally, they will work out detailed rules of procedures for panels and a code of conduct for panelists.

The two governments agreed in Article 1903 that changes to existing antidumping and countervailing duty legislation apply to each other only following consultation and if specifically provided for in the new legislation. Moreover, either government may ask a bilateral panel to review such changes in light of the object and purpose of the Agreement, their rights and obligations under the GATT Antidumping and Subsidies Codes and previous panel decisions. Should a panel recommend modifications, the Parties will consult to agree on such modifications. Failure to reach agreement gives the other Party the right to take comparable legislative or equivalent executive action or terminate the Agreement.

The combined effect of bilateral review of existing law and the development of a new set of rules will be to ensure that by the time all tariffs are removed and other aspects of the Agreement phased in, Canadian firms will have not only more open access, but also more secure and more predictable access. At the same time, Canada's capacity to pursue regional development and social welfare programs remains unimpaired. Indeed, it has been strengthened.

Part Seven
Other Provisions

Chapter Twenty: Other Provisions

This chapter contains a range of miscellaneous provisions. Some deal with specific issues (such as intellectual property or cultural industries) or address an existing irritant in bilateral relations (such as cable retransmission rights) while others establish a general rule which affects the application of other chapters in the Agreement (such as balance-of-payment measures or the treatment of monopolies).

In Article 104 of chapter One, the Parties agreed on a general rule of interpretation that, where there is a conflict, the trade Agreement takes precedence over all other agreements unless provided otherwise in a particular chapter. In Article 2001, the Parties agree that the provisions of the 1980 tax convention between them takes precedence over the trade Agreement.

In Article 2002, the two governments affirm their rights and obligations under the GATT, the International Monetary Fund and the OECD Code of Liberalization of Capital Movements with respect to balance-of-payments measures. In effect, the two governments agree that should either find it necessary to apply exchange controls or take trade actions (such as a surcharge or quota) to counteract a serious deterioration in its balance-of-payments position, it will do so in manner consistent with these multilateral agreements. Additionally, they agree that they will not use balance-of-payments measures as a disguised restriction on trade, thus reiterating their multilateral commitments.

Article 2003 reproduces the standard national security clause of the GATT which applies to the rights and obligations provided in all but two chapters: energy, and government procurement. In the case of energy, the two governments have agreed on a more limited national security provision and the procurement chapter relies on the national security provision of the GATT Code on Government Procurement.

All international trade and economic agreements contain a national security provision giving the Parties sufficient flexibility to deal with national emergencies, to ensure that no provision of the Agreement can be interpreted to require a government to compromise

classified material, to limit trade in military goods or not to meet its commitments under the United Nations Charter.

During the course of the negotiations, the two governments worked on an overall framework covering the protection of intellectual property rights (trademarks, copyright, patents, industrial design and trade secrets). In the end, a substantive chapter was dropped. Nevertheless, in Article 2004, the two governments agree to continue to cooperate and work toward better international intellectual property rules, particularly in the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations where a working group on trade-related intellectual property issues has been established.

From the beginning of the negotiations, Canadians expressed concern that an agreement might erode the government's capacity to encourage and help Canada's cultural industries (film and video, music and sound recording, publishing, cable transmission and broadcasting) and thus to contribute to the development of Canada's unique cultural identity. In order to remove any ambiguity that Canada's unique cultural identity remains untouched by the Agreement, the two governments agreed in Article 2005 on a specific provision indicating that, with four very limited exceptions, nothing in this Agreement affects the ability of either Party to pursue cultural policies. The specific exceptions are:

- the elimination of tariffs on any inputs to, and products of, the cultural industries, such as musical instruments, cassettes, film, recording tape, records and cameras (Article 401);

- any requirement to sell a foreign-owned enterprise engaged in a cultural activity acquired indirectly through the purchase of its parent will be balanced by an offer to purchase the enterprise at fair open market value (paragraph 4 of Article 1607);

- both Parties will provide copyright protection to owners of programs broadcast by distant stations and re-transmitted by cable companies; this undertaking will be on a non-discriminatory basis; after Canadian legislation is implemented there will be an opportunity for further review of outstanding issues in both countries (Article 2006);

- the requirement that a magazine or newspaper must be typeset and printed in Canada in order for advertisers to be able to

deduct their expenses for advertising space in that magazine will be eliminated (Article 2007).

In Article 2008 and an agreed exchange of letters, the two governments address a long-standing irritant involving plywood standards. The Canada Mortgage and Housing Corporation will decide by March 15, 1988 whether to allow the use of C-D grade plywood (a U.S. standard) for use in housing it finances. If it agrees, a series of tariff concessions will begin to be implemented on January 1, 1989. If not, the issue will be placed before a panel of experts. Once the panel has completed its work, the two governments will determine how to implement the tariff concessions specified in Article 2008.

In Article 2009, the two governments agree to grandfather the 1986 Memorandum of Understanding on Softwood Lumber. That Memorandum provided that Canada would apply a tax on the export of softwood lumber to the United States until such time as the producing provinces had adjusted certain stumpage practices.

Most trade agreements contain provisions to deal with policy measures which either government may adopt which, while technically not inconsistent with the obligations of the Agreement, have the effect of nullifying or impairing benefits that could have been reasonably expected under the Agreement. The most obvious such measure is the establishment of a monopoly or state enterprise. A government can, for example, instead of regulating an industry, establish a state enterprise and give it monopoly powers. If the sole purpose of the establishment of such an enterprise is to evade an obligation under the Agreement, the other Party can legitimately cry foul. Article 2010 establishes rules governing the establishment of monopolies (based on similar provisions in Article XVII of the GATT) while Article 2011 (based on Article XXIII of the GATT) provides a framework to address any claim of nullification and impairment.

Part Eight
Final Provisions

Chapter Twenty-One: Final Provisions

In Articles 2101 and 2102, the two governments agree to exchange the necessary statistical information and to publish all necessary information to facilitate implementation and administration

of the Agreement. This chapter provides for annexes and amendments and the duration and entry into force of the Agreement. The Agreement will remain in effect indeterminately. Due to a provision in the U.S. fast-track approval procedures, any agreement brought forward under its provisions must contain a six-month termination clause.

Agreed Letters

The three letters set out understandings reached between the governments during the course of the negotiations on matters that require attention before the Agreement enters into force. The first letter reconfirms the understanding on a standstill between October 4, 1987 and the entry into force of the Agreement on actions not in keeping with the spirit of the Agreement. The second ensures that in case either government fails to implement the Harmonized System (the system by which goods are classified and upon which the tariff cuts are based) before the entry force of the Agreement, that the tariff reductions would still occur under the existing classification system. The third deals with the evaluation of American plywood standards for use in housing financed by Canada Mortgage and Housing Corporation. It links tariff reductions for plywood to the outcome of the CMHC assessment.

THE TIMETABLE

October 3, 1987

President Reagan sends notice of intent to sign a trade agreement with Canada to the Congress triggering the fast track approval process

October 4, 1987

Elements of Agreement signed by Canadian and U.S. negotiators.

December 10, 1987

Chief negotiators initial legal text of trade Agreement.

December 11, 1987

Tabling of legal text of trade Agreement in the House of Commons.

January 2, 1988

Signature of the Agreement.

Spring 1988

Drafting of implementing legislation in Canada and the United States and introduction of legislation in House of Commons. The Agreement and implementing legislation are formally tabled in the U.S. Congress which begins up to 90 "sitting days" for Congress to vote yes or no to the Agreement and implementing legislation. (House of Representatives up to 45 days in committee and 15 in the House; Senate up to 15 days in committee and 15 in the full chamber).

January 1, 1989

The Trade Agreement and its rules covering such issues as procurement, services and investment and border measures come into effect after both countries exchange Instruments of Ratification. The first round of tariff reductions will begin. For those sectors ready to compete now, tariffs will be eliminated; other goods will begin phasing out their tariffs over a five-year or 10-year period.. The first

tranche will cover about 15 per cent of all goods traded between the two countries including:

- Computer and related-equipment
- Some unprocessed fish
- Leather
- Yeast
- Unwrought aluminum
- Vending machines and parts
- Airbrakes for railroad cars
- Skates
- Some paper-making machinery
- Some pork
- Fur & fur garments
- Whiskey
- Animal feeds
- Ferro alloys
- Needles
- Skis
- Warranty repairs
- Motorcycles

Both nations will end any direct export subsidies to agricultural products going to the other partner. The embargo on used vehicles imports (those less than 15 years old) from the U.S. will be lifted in stages. Cars more than eight years old will be allowed entry to Canada duty-free immediately. The age limit will drop about two years every 12 months, until 1994.The embargo on used aircraft imports will be lifted. Buy-Canadian and buy-American government procurement policies will be eased.

The Canadian markup difference beyond normal commercial considerations on U.S. wine will begin to be phased out. The differential markups on imports of U. S. distilled liquor will be eliminated entirely. The federal government will only review direct U.S. takeovers of Canadian companies worth more than $25 million, up from the current $5 million. For indirect takeovers, review will be set at assets of $100 million, up from $50 million. Improved temporary entry for business people is implemented by both countries. U. S. uranium enrichment restrictions are ended.

October 1, 1989

Tariffs on exports to the U.S. of specialty steel products will be lifted in stages.

January 1, 1990

Tariffs will drop another fifth or tenth depending on the schedule.

January 1, 1991

Foreign investment review for direct takeovers rises to $100 million; for indirect takeovers, $500 million. Tariffs will continue to drop; the 35 percent U.S. duty on Canadian shakes and shingles is scheduled to come off.

January 1, 1992

The trigger for investment review rises to $150 million; indirect takeovers will no longer be scrutinized. Tariff cuts continue.

January 1, 1993

Tariffs will have been lifted on another 35 per cent of dutiable goods, including:

- Subway cars
- Printed matter
- Paper and paper products
- Paints
- Explosives
- Telecommunications equipment
- Most machinery
- Chemicals including resins (excluding drugs and cosmetics)
- Furniture
- Hardwood plywood
- Aftermarket auto parts
- Some meats (including lamb)

The embargo on the import of used cars ends, as does the U.S. curb on lottery materials.

January 1, 1994

U.S. customs user fees and duty drawbacks in other countries will end. U.S. foreign trade zone provisions will change to Canada's benefit. New regimes on countervail and antidumping should come into effect.

January 1, 1995

Tariffs take another drop.

January 1, 1996

There will be another tariff cut. This is the final deadline for Canada and the U.S. to agree on new trade remedy rules. Production-based duty waivers for production in the auto industry will end.

January 1, 1997

Another tariff reduction.

January 1, 1998

Tariffs will have ended on remaining goods:

Most agricultural products
Textiles and apparel
Softwood plywood
Pleasure craft
Steel
Appliances
Beef
Railcars
Tires

The snapback provisions on vegetables and fresh fruits will remain for another decade.

S Y N O P S I S

ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE

ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS

Canada

Pour obtenir d'autres exemplaires,
veuillez en faire la demande en téléphonant au:

1-800-387-0679 (français)
1-800-387-0660 (anglais)

Pour de plus amples renseignements,
veuillez vous adresser au:

Groupe des communications sur le commerce extérieur
(DMTN)
Ministère des Affaires extérieures
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

Affaires extérieures Canada
External Affa
Canada

COPIE 10-12-87

S Y N O P S I S

ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE

ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS

Accord commercial entre le Canada et les États-Unis
Le commerce : la clé de l'avenir

Table des matières

Introduction 1
La genèse de l'Accord 2
Des avantages pour tous les Canadiens 4
Notes explicatives de l'Accord 11
Préambule 12
Objectifs et portée 13
Commerce des produits 15
Règles d'origine applicables aux produits 15
Mesures à la frontière 17
Droits de douane 18
Questions douanières 21
Administration douanière 22
Restrictions à l'importation et à l'exportation 22
Taxes à l'exportation 23
Autres mesures à l'exportation 24
Traitement national 24
Obstacles techniques 25
Agriculture 26
Vins et spiritueux 29
Énergie 31
Commerce des produits automobiles 33
Mesures d'urgence 35
Exceptions concernant le commerce des produits 37
Marchés publics 39
Services 41
Autorisation de séjour temporaire pour gens d'affaires 43
Investissement 45
Services financiers 48
Dispositions institutionnelles 49
Règlement binational des différends en matière de droits antidumping et compensateurs 52
Autres dispositions 55
Dispositions finales 58
Lettres d'entente 58

Calendrier d'exécution 60

Le commerce : la clé de l'avenir

Introduction

Le 11 décembre, le gouvernement a déposé à la Chambre des communes l'Accord commercial entre le Canada et les États-Unis. Cet accord, le plus important du genre jamais conclu entre deux pays, porte sur les échanges et les questions connexes, et comprend d'importantes mesures novatrices qui profiteront pendant longtemps aux économies canadienne et américaine.

L'Accord est appelé à servir de modèle aux ententes commerciales conclues sur la base de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (l'Accord général). D'un ensemble disparate d'engagements souscrits dans le cadre de l'Accord général ainsi que d'arrangements bilatéraux ou spéciaux, il fait un traité qui devrait, pour l'avenir prévisible, régir les relations économiques et commerciales entre le Canada et les États-Unis. L'Accord satisfait aux critères d'équité et d'avantage mutuel. Il est le garant d'un accroissement de la prospérité au Canada et aux États-Unis.

L'Accord est un vigoureux manifeste contre le protectionnisme et pour la libéralisation des échanges. Il reflète l'engagement des deux gouvernements envers la libéralisation des échanges à l'échelle mondiale, par l'entremise des négociations commerciales multilatérales qui se déroulent sous l'égide du GATT.

Une fois entré en vigueur, l'Accord imprimera une orientation nouvelle à la plus ample et la plus importante relation commerciale au monde. Les deux pays verront, de ce fait, leurs économies croître et prospérer. L'Accord contribuera sensiblement à la croissance de l'économie, des revenus et de l'emploi au Canada. Nos entreprises deviendront plus compétitives sur le marché intérieur et sur les marchés mondiaux. La force et la confiance en soi du Canada au sein de la communauté commerciale mondiale en seront rehaussées. L'Accord fera du Canada un pays plus riche, ayant les moyens de soutenir ses entreprises culturelles et, ainsi, de préserver et d'améliorer la qualité de vie de ses citoyens. Les gouvernements pourront, par le fait même, continuer de stimuler la croissance économique dans les régions défavorisées du Canada et renforcer les programmes de sécurité sociale au bénéfice de tous les Canadiens.

La genèse de l'Accord

L'Accord couronne les efforts que déploient depuis un siècle les Canadiens et les Américains en vue d'améliorer et de rendre plus sûr le cadre de gestion de leurs relations économiques et commerciales. Avant même que le Canada ne devienne une nation, les États-Unis et la Grande-Bretagne tentent de garantir que le 49e parallèle ne devienne pas un obstacle inutile et artificiel aux échanges entre Canadiens et Américains. Le premier accord de libre-échange est signé en 1854. Malheureusement, il ne survit pas à l'hostilité que la Guerre de sécession provoque entre les États-Unis et la Grande-Bretagne; il est abrogé par les États-Unis en 1866. Suivent, dans les années 1870, 1880 et 1890, diverses tentatives pour revenir aux conditions de libre-échange établies par le traité de 1854. Toutes échouent parce que l'un ou l'autre gouvernement n'est pas disposé à conclure une entente.

En 1911, le gouvernement libéral de sir Wilfrid Laurier conclut un accord global qui, lui aussi, se révèle prématuré. Les milieux d'affaires des deux pays l'acceuillent avec tiédeur; l'accord reste lettre morte par suite de la défaite du gouvernement Laurier la même année. Pendant les deux décennies qui suivent, les deux pays apprennent à leurs dépens ce qui peut arriver faute de libre-échange. Les passions et le protectionnisme règnent en maîtres et les deux pays érigent des barrières toujours plus hautes au commerce entre eux.

La spirale du protectionnisme est finalement brisée en 1935 lorsque les deux pays négocient un accord historique, quoique modeste, aux termes duquel ils s'accordent le régime de la nation la plus favorisée. Cet accord fait partie d'une série d'ententes conclues dans le cadre du *Reciprocal Trade Agreements Program* des États-Unis, réponse de l'administration Roosevelt au *Smoot-Hawley Tariff Act* de 1930, de triste mémoire, qui avait élevé les barrières à un niveau sans précédent.

L'accord de 1935 marque le début, au Canada, d'un effort bipartisan visant à accroître les débouchés offerts aux entrepreneurs canadiens. Amorcé par le gouvernement conservateur de R. B. Bennett, il aboutit sous le gouvernement libéral de Mackenzie King. Trois ans plus tard, il est élargi et amélioré. Il confirme l'engagement des deux gouvernements envers la libéralisation des échanges, engagement qu'ils maintiennent dans les cinquante années qui suivent.

À la fin de la Seconde Guerre mondiale, le Canada et les États-Unis coopèrent à une initiative ambitieuse visant à transposer les gains du *Reciprocal Trade Agreements Program* dans un échange général de concessions entre tous les pays participants. Limité d'abord à 23 pays,

l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, signé à Genève en octobre 1947, jette les bases de la plus grande expansion du commerce mondial de l'histoire. Le GATT compte aujourd'hui 95 membres, auxquels il convient d'ajouter les trente autres pays qui appliquent ses règles dans les faits.

Au cours des sept séries de négociations du GATT qui se déroulent entre 1947 et 1979, le Canada et les États-Unis abaissent peu à peu leurs barrières et améliorent la qualité et la prévisibilité des règles régissant les échanges. En parallèle, ils examinent la possibilité d'établir un régime encore meilleur. Ainsi, dès 1947, les deux pays entreprennent la négociation d'un accord global de libre-échange. Toutefois, avant que le pacte ne soit ratifié, le Premier ministre Mackenzie King arrive à la conclusion que le pays n'est pas prêt pour ce genre d'accord et que le GATT suffit pour le moment. Le Premier ministre Louis Saint-Laurent fait de même en 1953, après que le Président Eisenhower eut suggéré que les deux pays aillent plus loin sur cette voie.

Cependant, on cherche à conclure des accords bilatéraux dans le secteur de la défense en s'appuyant sur l'expérience acquise durant l'effort de guerre allié. Les Arrangements sur le partage de la production de défense, basés sur l'Accord de Hyde Park conclu en 1941 entre le Président Roosevelt et le Premier ministre Mackenzie King, garantissent à toutes fins utiles le libre-échange du matériel et de l'équipement de défense. Ces arrangements donnent à l'industrie canadienne l'occasion de participer aux efforts de défense de l'Amérique du Nord. En 1965, les deux gouvernements concluent le Pacte de l'automobile, qui prévoit l'admission en franchise des voitures, des camions, des autobus et des pièces. Cette entente permet à l'industrie canadienne de rationaliser ses activités et de prospérer. Aujourd'hui, l'industrie automobile canadienne constitue le pilier de l'économie ontarienne. Elle emploie plus de 130 000 Canadiens et exporte 90 % de sa production.

Néanmoins, au début de la présente décennie, les Canadiens commencent à se demander si on ne peut pas faire davantage pour améliorer et garantir l'accès à leur principal marché. Ils jettent des regards inquiets vers les États-Unis au moment où se succèdent au Congrès des projets de lois menaçant leur accès et où des mesures répétées ont pour effet de fermer ou de rétrécir leurs marchés d'exportation. En 1983, le gouvernement du Premier ministre Trudeau en vient à la conclusion que le Canada ne peut plus compter uniquement sur le GATT et il cherche à négocier d'autres accords bilatéraux sur le modèle du Pacte de l'automobile. Le gouvernement américain fait bon accueil à cette initiative et des fonctionnaires des deux pays s'attaquent au défi consistant à répertorier les secteurs prometteurs. Les deux gouvernements constatent l'année suivante

que, si l'objectif est louable, la méthode retenue laisse à désirer. Il se révèle trop difficile de mettre au point une approche sectorielle pleinement satisfaisante. Il faut trouver d'autres solutions.

Le premier sommet entre le Premier ministre Mulroney et le Président Reagan se tient les 17 et 18 mars 1985 à Québec. Il marque le début d'un effort de coopération en vue de conclure un nouvel accord commercial. Les deux dirigeants conviennent d'accorder la plus haute priorité à la recherche de moyens mutuellement acceptables de réduire et d'éliminer les obstacles commerciaux existants de façon à maintenir et à faciliter les courants des échanges et des investissements. Ils chargent les ministres du Commerce des deux pays d'examiner tous les moyens possibles de réduire et d'éliminer ces obstacles.

Six mois plus tard, les deux dirigeants procèdent à un échange de lettres par lequel ils engagent leurs gouvernements respectifs à s'efforcer de négocier "un nouvel accord commercial prévoyant le plus large ensemble possible de réductions mutuellement avantageuses des obstacles au commerce des biens et services". Cet effort est couronné par l'entente historique signée le 4 octobre 1987. Le secrétaire au Trésor, James Baker, le représentant du Président pour les questions commerciales, Clayton Yeutter, et le sous-secrétaire au Trésor, Peter McPherson, travaillant en étroite collaboration avec l'ambassadeur Peter Murphy, du côté américain, de même que le ministre des Finances, Michael Wilson, le ministre du Commerce extérieur, Pat Carney, le chef de cabinet du Premier ministre, Derek Burney, et l'ambassadeur aux négociations commerciales, Simon Reisman, du côté canadien, s'entendent sur les éléments d'un nouvel accord commercial bilatéral.

Pendant les sept semaines qui suivent, les négociateurs, appuyés par leurs équipes d'avocats, mettent la dernière main à l'Accord, qui est déposé à la Chambre des communes le 11 décembre.

Des avantages pour tous les Canadiens

L'accord commercial canado-américain est le plus important accord du genre jamais conclu par le Canada. Il couronne près d'un siècle d'efforts pour assurer l'ouverture et la stabilité des marchés.

Les Canadiens vivent du commerce extérieur. Plus de 30 % du revenu national en provient; plus de trois millions d'emplois en dépendent, tout comme les agriculteurs, les pêcheurs, les fabricants et les sociétés de service de nombreux secteurs. Les règles commerciales conditionnent l'ouverture ou la fermeture des marchés, ainsi que l'existence ou l'absence de droits de

douane, de contingents et de restrictions de toutes sortes. De ce fait, elles ont une incidence cruciale sur la prospérité des Canadiens.

Les Canadiens savent combien le commerce extérieur est important pour leur pays et pour le maintien de leur niveau de vie, qu'ils doivent à leur travail ardu. Ils comprennent que, dans un monde marqué par la concurrence, où les sources traditionnelles de notre richesse - les pêches, l'agriculture, les ressources naturelles, l'industrie - évoluent, ils doivent en faire autant. Il savent combien il importe que les règles commerciales soient équitables pour les petits pays comme pour les grands. Ils savent que les petits pays doivent avoir leur mot à dire quant aux règles qui sont adoptées et à leurs modalités d'application.

Dans l'Ouest canadien, l'Accord va dans le sens des efforts amorcés par la création de l'Agence de diversification de l'économie de l'Ouest. Il en résultera des gains appréciables, surtout pour l'expansion de l'industrie pétrochimique, une plus grande ouverture des marchés du pétrole, du gaz. de l'uranium, de la potasse, des produits forestiers, du poisson et du bétail, et un meilleur accès aux produits manufacturés américains. Après tout, les États-Unis sont le plus important partenaire commercial de l'Ouest canadien. Selon les recherches effectuées pour le compte de la Canada West Foundation, près de 60 % des exportations de la région, soit plus de 12 milliards de dollars en 1986, sont destinées à 16 États américains. Près de la moitié des ces exportations proviennent du secteur du pétrole et du gaz, qui bénéficie maintenant d'une garantie d'accès.

Les produits forestiers de la Colombie-Britannique, qui comptent pour 45 % des exportations de cette province, jouiront maintenant d'un accès plus sûr au marché américain. On verra graduellement disparaître les pénalités que les États-Unis ont imposées sur les bardeaux. Les restrictions actuellement appliquées aux exportations de billes seront maintenues pour que la fabrication de produits forestiers continue à se faire au Canada. L'avenir des exportations d'énergie hydro-électrique est mieux garanti. Plus tôt cette année, la province a annoncé la suppression des restrictions d'accès auxquelles étaient assujetties les maisons de courtage dont elle réglemente l'activité. L'Accord s'inscrit parfaitement dans cette voie et aidera Vancouver à continuer de multiplier ses contacts avec les pays du bassin du Pacifique.

En ce qui concerne les pêches de la côte ouest, l'Accord mettra fin à l'application abusive des normes techniques américaines tandis que l'élimination des droits de douane accroîtra l'avantage concurrentiel de la Colombie-Britannique sur les marchés américains. Le gouvernement fera valoir dans le cadre du GATT son droit de contrôler l'exportation de poisson non transformé. Reconnaissant le caractère saisonnier de la production

horticole de cette province, l'Accord permet de rétablir temporairement, dans les vingt années à venir, les droits de douane sur les fruits et légumes frais.

Pour l'Alberta, qui écoule plus de 75 % de ses exportations aux États-Unis, l'Accord ouvre des perspectives prodigieuses. Avec la suppression des droits de douane ainsi que des redevances douanières et des frais d'importation, l'industrie pétrolière et gazière verra son accès au marché américain mieux assuré. L'élimination des droits de douane et des obstacles non tarifaires sur les produits pétrochimiques garantit l'avenir de l'industrie. Le Canada est un leader mondial dans l'exploration et l'exploitation des ressources énergétiques; il aura maintenant librement accès à un marché à la taille de son savoir-faire.

Les éleveurs de bétail pourront exporter librement du boeuf et du veau sans craindre les contingents imposés en vertu de la loi américaine sur l'importation de la viande, les inspections frustrantes à la frontière ou les exigences de conformité avec les normes sanitaires. D'ici à la fin de la prochaine décennie, les Albertains pourront écouler sans entrave et sur un pied d'égalité leur viande et leur bétail ainsi que leurs céréales et leurs oléagineuses sur le marché américain.

La Saskatchewan doit sa prospérité aux exportations et l'Accord est avantageux pour toutes ses industries. L'industrie de l'uranium, qui exporte pour plus de 300 millions de dollars aux États-Unis, profitera de l'élimination de la menace de restrictions à l'importation. Des entreprises comme l'Eldorado Nucléaire ont déjà indiqué que la sécurité d'accès aux marchés américains garantie par l'Accord entraînera de nouveaux investissements atteignant des millions de dollars. Pour les producteurs de potasse, qui expédient 60 % de leur minerai aux États-Unis, les mécanismes de règlement des différends établis par l'Accord garantiront que les mesures qui pourraient frapper ce produit à l'avenir seront soumises à des règles mieux appliquées. En tant que deuxième producteur pétrolier du Canada, la Saskatchewan a tout à gagner d'une meilleure sécurité d'accès au marché américain. L'Accord constitue aussi la première amorce d'une action tangible face à la guerre des subventions agricoles qui se livre à travers le monde. Les producteurs de boeuf de la province bénéficieront d'une exemption complète de la loi américaine sur l'importation de la viande. Les subventions directes à l'exportation seront interdites dans le commerce bilatéral. En convenant de l'élimination des subventions onéreuses qui touchent le commerce bilatéral, le Canada et les États-Unis font oeuvre de pionnier.

En plus de l'ouverture des marchés américains à leur industrie manufacturière, les Manitobains comptent sur les activités économiques et

les recettes d'exportation que le projet hydro-électrique Limestone II entraînera au moment de son entrée en service, à la fin de la décennie. L'accès au marché américain de l'électricité est maintenant mieux assuré. Ayant l'économie la plus diversifiée des provinces des Prairies et dirigeant plus de la moitié de ses exportations vers les États-Unis, l'industrie du Manitoba, et surtout son secteur manufacturier, y trouvera de nouveaux débouchés. Le secteur de la construction d'autocars et d'autobus et l'industrie aérospatiale bénéficieront d'un accès élargi aux marchés publics américains.

L'industrie de la confection et, en particulier, les fabricants d'anoraks et de vêtements d'hiver, verront leur compétitivité s'améliorer sur le marché américain. L'admission en franchise de quantités illimitées de vêtements faits de tissus canadiens ou américains créera de nombreux emplois, non seulement dans l'industrie de la confection, mais aussi dans l'industrie du textile. Les normes sanitaires et techniques ne pourront plus servir à entraver les exportations agricoles. Les compagnies d'assurance auront dorénavant accès au vaste marché américain.

Aucune région du Canada n'a plus à gagner de l'Accord que l'Ontario. L'économie de cette province s'est, dans une large mesure, construite sur son commerce avec les États-Unis, qui absorbent aujourd'hui plus de 90 % de ses exportations. Comme plus des deux tiers de ces exportations proviennent du secteur de l'automobile, le gouvernement s'était fixé deux objectifs dans les négociations: préserver les avantages du Pacte de l'automobile et élargir les possibilités de croissance de cette industrie. Ces objectifs ont été réalisés. Compte tenu de l'importance de l'industrie automobile pour les deux pays, un comité sélect sera établi et chargé de recommander des mesures de politique gouvernementale et des initiatives privées visant à améliorer la compétitivité de ce secteur.

L'élimination progressive des droits de douane au cours des dix prochaines années permettra d'effectuer plus d'activités de transformation en Ontario. Les exportations ontariennes d'électricité seront mieux protégées. Cette province pourra continuer de compter sur un accès garanti au charbon américain pour ses aciéries et ses centrales thermiques, et verra le marché américain s'ouvrir à son uranium. Les agriculteurs ontariens, dont la production dépasse celle de toute autre province, bénéficieront d'un meilleur accès au marché américain; d'autre part, les intérêts des producteurs de produits laitiers, de produits avicoles et d'oeufs ont été sauvegardés. Les offices de commercialisation restent en place et la capacité de mettre en oeuvre, au besoin, de nouveaux programmes de gestion des approvisionnements et des restrictions à l'importation, est maintenue. S'agissant de la bière, l'Accord ne modifie aucunement les pratiques canadiennes existantes. L'industrie vinicole, de son côté, bénéficie d'un

délai d'adaptation de sept ans avant de livrer concurrence à l'industrie américaine sur un pied d'égalité.

De nouvelles perspectives s'offrent également à l'industrie des services financiers. Les industries des services, qui emploient 70 % de la population active au Canada et qui sont concentrées en Ontario, bénéficieront grandement d'un meilleur accès au marché américain pour leurs services et leur personnel.

Le recul du protectionnisme et l'obtention d'un accès plus facile au marché américain revêtent un grand intérêt pour les Québécois. L'électricité produite dans les installations hydro-électriques aménagées de la baie James jusqu'au fleuve Saint-Laurent jouit maintenant d'un accès garanti au marché américain. Fait encore plus important, la garantie d'accès ouvre au Québec le marché dont il a absolument besoin pour mettre davantage en valeur son potentiel hydro-électrique. L'élimination des droits de douane frappant les produits forestiers, les métaux tels que l'aluminium et le cuivre, ainsi que les produits finis comme la céramique, accroîtra les débouchés commerciaux. À titre d'exemple, le Québec écoule les deux tiers de ses exportations de pâtes de bois et de papier sur le marché américain.

Les règlements techniques et les procédures d'inspection des États-Unis, comme ceux qui ont entravé les producteurs québécois de porc, ne seront plus utilisés. Des perspectives d'accroissement des exportations s'ouvrent aux producteurs de veau ainsi qu'à l'industrie de la transformation des aliments. L'entente conclue dans le domaine de l'agriculture est avantageuse pour les Québécois. En éliminant les droits de douane et en écartant la menace de contingentement des importations de viande rouge, elle ouvre de nouveaux débouchés aux agriculteurs québécois. La situation particulière de l'industrie horticole est reconnue, et des sauvegardes restent en place, ce qui garantit une période d'ajustement aux producteurs. L'Accord préserve également les intérêts liés de façon particulière à des questions agricoles sensibles, comme les offices de commercialisation et les programmes de gestion des approvisionnements. Il prévoit expressément des recours en ce qui concerne les restrictions commerciales liées à la gestion des approvisionnements qu'autorise l'article XI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce.

Les industries québécoises des services, par exemple l'assurance-vie et le tourisme, bénéficieront du nouveau code régissant le commerce des services et de la simplification des procédures d'accès des personnes se déplaçant pour affaires. L'industrie québécoise pourra également faire affaire plus facilement avec les organismes du gouvernement fédéral américain par suite de l'amélioration des règles relatives aux marchés publics. Le Pacte de l'automobile reste en place pour les fabricants

actuellement admissibles, comme GM, et les promesses d'exemptions de droits fondées sur la production faites à des fournisseurs étrangers comme Hyundai seront respectées. Pour sauvegarder les intérêts des constructeurs de navires québécois, le Canada s'est réservé le droit d'appliquer des restrictions quantitatives sur les navires américains jusqu'à ce que les États-Unis lèvent l'interdiction imposée aux navires canadiens aux termes du *Jones Act*.

La création, par le gouvernement, de l'Agence pour les perspectives de l'Atlantique était un premier jalon vers une nouvelle croissance. L'engagement du gouvernement fédéral d'accroître de 600 millions de dollars, de 1986 à 1990, ses achats et leurs retombées industrielles dans la région est parfaitement clair. Le gouvernement conserve intégralement la latitude de poursuivre ces initiatives de développement régional. Le Conseil de développement économique des provinces de l'Atlantique est arrivé à la conclusion que les industries de la pêche et les industries faisant appel aux ressources naturelles des Maritimes retireraient beaucoup du libre-échange. En obtenant un accès plus sûr et plus large au plus grand marché du monde, les Canadiens de la région de l'Atlantique pourront réaliser leur potentiel.

Le Nouveau-Brunswick pourra plus sûrement écouler ses produits forestiers sur le marché américain. Il aura davantage la possibilité d'accroître la transformation sur place de ses ressources, c'est-à-dire de transformer le poisson en filets, les produits forestiers en panneaux de copeaux et en papier, et les minerais en zinc et en plomb. Les chantiers maritimes pourront se féliciter de la suppression du droit américain de 50 % applicable aux réparations de navires. Le gouvernement se réserve par ailleurs le droit d'appliquer des restrictions quantitatives aux navires américains aussi longtemps que les États-Unis maintiendront les interdictions qui frappent les navires canadiens en vertu du *Jones Act*. À l'avenir, l'application des lois américaines qui entravaient les exportations de bois d'oeuvre et de pommes de terre traitées sera soumise à l'examen d'un groupe spécial binational qui assurera l'application juste de la loi.

Les exportations d'électricité, d'une valeur estimative de plus de 275 millions de dollars en 1986, bénéficieront d'un accès garanti au marché américain. Les raffineurs du Nouveau-Brunswick profiteront de la suppression des droits de douane américains frappant les produits pétroliers comme l'essence et l'huile de chauffage, ainsi que de l'élimination des redevances pour opérations douanières et de l'application discriminatoire du prélèvement pour le "superfonds".

L'expansion des échanges de la Nouvelle-Écosse, qui a toujours commercé avec les Amériques, sera synonyme de création d'emplois et de développement. Un mécanisme de règlement des différends juste et

équitable contribuera à mieux protéger les exportations traditionnelles comme le poisson et le bois d'oeuvre, ainsi que les exportations de produits manufacturés comme les pneus, qui ont toutes été touchées par les recours commerciaux américains. La société Michelin, le plus important fabricant de pneus au Canada et le plus gros employeur privé de la province, bénéficiera d'un meilleur accès pour l'exportation des produits automobiles. L'élimination des droits de douane ouvrira à l'industrie de la pêche, qui écoule déjà 75 % de ses exportations aux États-Unis, des possibilités d'expansion de sa capacité de transformation; selon National Sea, la plus importante entreprise de transformation du poisson au Canada, cela pourrait signifier la création de 400 emplois.

En ce qui concerne les produits forestiers, l'élimination des droits de douane entraînera la création d'emplois dans les papeteries. Les chantiers navals bénéficieront de la suppression du droit de 50 % frappant les réparations de navires américains. L'Accord sur l'énergie offshore demeure intact. Les exportations éventuelles d'énergie tirée de champs gazifères au large des côtes et de la construction de génératrices alimentées au charbon bénéficieront de la garantie d'un libre accès au marché américain.

L'ensemble des réalisations novatrices figurant dans l'Accord, à savoir l'établissement d'un ensemble de règles applicables à un grand nombre de secteurs des services, créera de nouveaux débouchés pour les Néo-Écossais qui travaillent dans les secteurs de l'assurance, de l'informatique et du bâtiment. Le chapitre de l'Accord relatif aux marchés publics ne limite pas les retombées industrielles des achats du gouvernement fédéral. Les Haligoniens peuvent avoir l'assurance que restent intacts les avantages compensatoires découlant de programmes comme l'Aurora/Litton Repair and Overhaul.

Les producteurs de pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard ont été dûrement touchés par le harcèlement américain dirigé contre leurs exportations. Les procédures de règlement des différends énoncées dans l'Accord permettront plus d'équité et refréneront l'application unilatérale de mesures commerciales inéquitables. L'élimination des droits de douane encouragera les producteurs à exporter leurs pommes de terre dans des emballages spéciaux et à exporter des produits spécialisés pour la restauration et la préparation d'aliments-minute. Les fabricants de matériel de conditionnement du poisson et de montures de lunettes verront leurs débouchés s'accroître grâce à l'élimination progressive des droits de douane.

La richesse océanique de Terre-Neuve augmentera en raison du pétrole et du gaz provenant des énormes réserves découvertes dans les eaux côtières de la province. Les stimulants à l'investissement contenus dans l'Accord créeront un climat propice à l'exploration et à la mise en valeur de

ces réserves. L'abolition de tous les obstacles au commerce énergétique donnera aux Terre-Neuviens un accès sûr au marché américain. La raffinerie de pétrole de Come-by-Chance aura le libre accès dont elle a besoin pour garantir sa viabilité à long terme. L'élimination des droits frappant les papiers spéciaux et les minéraux transformés procurera d'autres possibilités de croissance. Le chapitre relatif aux marchés publics ne modifie aucunement les pratiques provinciales d'achat, ni le droit des ministères de la Défense, des Transports et de Pêches et Océans de faire appel à des chantiers navals canadiens pour l'acquisition de navires et pour des travaux de réparation. Le chapitre portant sur l'investissement ne limite pas les dispositions de l'Accord de l'Atlantique en ce qui concerne les retombées industrielles.

Tout aussi importantes sont les possibilités de croissance que l'Accord donnera aux pêcheurs de Terre-Neuve. À titre d'exemple, la suppression des droits (10 à 20 % pour les baguettes de poisson, 10 à 17,5 % pour les repas préparés et 7,5 % pour le crabe) donnera aux Terre-Neuviens des possibilités dans le domaine de la transformation. Les garanties de libre accès au marché américain encourageront l'investissement et la création d'emplois plus permanents dans la transformation plus poussée des abondantes richesses de poisson, de bois d'oeuvre et de minerai de fer que possède la province. Celle-ci conserve sa mainmise sur le volume de poissons non transformés pouvant être exportés. Les dispositions de l'Accord relatives aux recours commerciaux auront pour effet d'atténuer le harcèlement lié aux demandes d'imposition de droits compensateurs qui a durement frappé l'industrie de la pêche.

NOTES EXPLICATIVES DE L'ACCORD

Le texte de l'Accord traduit fidèlement, dans un langage juridique exécutoire, les éléments sur lesquels les Parties se sont entendues le 4 octobre 1987. Afin d'aider à l'interprétation du texte, les annotations expliquent en clair chacun des principaux articles, et montrent à l'aide d'exemples ce que l'Accord signifie pour les entreprises canadiennes. Les annexes tarifaires, qui précisent quand les droits de douane seront éliminés, produit par produit, font l'objet d'une publication distincte.

Outre le préambule, l'Accord se divise en huit parties, comme suit :

Préambule : proclamation de l'engagement politique des deux gouvernements;

Partie I : objectifs et portée de l'Accord;

Partie II : règles relatives au commerce des produits;

Partie III : marchés publics;

Partie IV : on retrouve ici les trois chapitres innovateurs : les services, les voyages d'affaires et les investissements;

Partie V : dispositions générales concernant le règlement des différends et arrangements spéciaux relatifs aux droits antidumping et compensateurs;

Partie VI : une série de dispositions difficiles à incorporer ailleurs sont réunies sous un même chapitre; et

Partie VII : dispositions concernant les services financiers;

Partie VIII : dispositions finales concernant les annexes, l'entrée en vigueur et la durée de l'Accord.

Chaque partie est divisée en chapitres. Les chapitres sont divisés en articles, eux-mêmes subdivisés en paragraphes et en alinéas. Pour faciliter la consultation, les articles ont été numérotés selon le chapitre où ils se trouvent. L'article 301, par exemple, est le premier article du chapitre 3, qui traite des règles d'origine.

Divers articles renvoient à des annexes à la fin de chaque chapitre. Lorsqu'il y a lieu d'entrer dans les détails, l'article pose l'obligation essentielle alors que l'annexe explique comment celle-ci sera respectée. Toujours pour faciliter la consultation, les numéros des annexes correspondent au paragraphe et à l'article renvoyant à l'annexe en question. Par exemple, le paragraphe 2 de l'article 301 établit dans les grandes lignes la règle d'origine au sens où l'entend l'Accord; l'annexe 301.2 explique en détail comment cette règle sera appliquée.

Tout au long de l'Accord, les termes dont le sens est critique pour l'interprétation du texte ou qui peuvent avoir un sens différent de l'acception normale sont définis. Ces définitions font l'objet de l'article final de chaque chapitre, pour les termes et expressions contenus dans ce chapitre (ex : article 304 pour les règles d'origine). Les termes et expressions qui ont un sens spécial ou critique et sont utilisés de la même façon tout au long du texte sont définis à l'article 201.

Préambule

Le préambule énonce l'engagement politique que prennent le Canada et les États-Unis en concluant l'Accord. Il présente les aspirations communes des deux parties et résume leurs buts et objectifs. En d'autres termes, il s'agit, de la part des deux pays, d'une déclaration d'intention qui

les guidera dans l'application des dispositions de l'Accord et les aidera à régler leurs différends. Cette déclaration peut revêtir une importance particulière dans le contexte du chapitre 19, qui prévoit expressément que tout examen visant à déterminer si l'imposition de nouveaux droits antidumping ou compensateurs est conforme à l'Accord sera fondé sur l'objet et le but de l'Accord, lesquels sont énoncés, entre autres, dans le préambule.

D'emblée, le préambule établit qu'il s'agit d'un accord commercial visant à améliorer les économies des deux pays, à favoriser le plein emploi et relever les niveaux de vie, et à renforcer la position concurrentielle de chaque pays sur le marché international. Par ailleurs, le pouvoir du Canada de prendre des mesures afin de protéger le bien public, comme l'assurance-chômage, y est clairement précisé.

Le Canada maintient son engagement à l'égard du système commercial multilatéral et de l'expansion du commerce mondial, et cet engagement est exprimé de manière non équivoque dans le préambule.

Partie I

Objectifs et portée

Chapitre 1 - Objectifs et portée

Ce chapitre donne le ton général de l'Accord. Les objectifs qui y sont exposés montrent clairement à quel point l'entente intervenue entre le Canada et les États-Unis va plus loin que les autres accords de libre-échange négociés dans le cadre du GATT. Quatre accords antérieurs présentent un intérêt particulier : l'Accord de 1960 relatif à la Zone européenne de libre-échange; l'Accord de libre-échange entre le Royaume-Uni et l'Irlande, signé en 1965; l'Accord de rapprochement économique de 1983 entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande; et l'Accord israélo-américain de 1985.

Le nouvel accord commercial entre le Canada et les États-Unis a une portée plus large, car il prévoit une libéralisation dans tous les secteurs de l'économie, y compris l'agriculture. De plus, aucun autre accord commercial ne contient des engagements exécutoires concernant le commerce des services, les voyages d'affaires ou l'investissement. Enfin, aucun autre accord n'offre la possibilité d'établir de nouvelles règles concernant les subventions, le dumping et les mesures compensatoires.

Le chapitre commence par une déclaration selon laquelle l'entente intervenue entre les deux pays est conforme à l'article XXIV de l'Accord

général, celui qui fixe les règles de droit international régissant la négociation d'accords de libre-échange. Il établit sous une forme juridique le principe de base qui sous-tend l'Accord : chaque partie traitera les biens, services, investissements, fournisseurs et investisseurs de l'autre partie comme s'ils étaient les siens pour toutes les questions auxquelles s'applique l'Accord. Les parties et les chapitres élaborent ensuite ce principe en détail. Le chapitre 5 de la partie II, par exemple, établit le traitement national relatif au commerce des produits tandis que les chapitres 6, 7 et 8 contiennent tous d'importants développements de ce principe. Il en va de même des chapitres sur les services et l'investissement, qui commencent par une déclaration de principe et en exposent ensuite les modalités d'application.

Les deux pays reconnaissent que l'Accord est fondé sur les précédents et les engagements établis dans d'autres accords bilatéraux ou multilatéraux auxquels ils sont parties. Aux fins d'interprétation, il est indiqué dans l'Accord que les dispositions qu'il contient prévalent sur celles de tout autre accord, sauf indication expresse à l'effet contraire. Ainsi, l'article 908 stipule que les engagements pris par les deux gouvernements dans le cadre de l'Accord sur un Programme international de l'énergie prévalent sur les dispositions de l'Accord de libre-échange.

La vaste portée de l'Accord apparaît d'emblée dans les objectifs convenus, à savoir :

- éliminer les obstacles au commerce des produits et des services entre les deux pays;
- établir des conditions propices à la concurrence loyale à l'intérieur de la zone de libre-échange;
- libéraliser de façon sensible les conditions d'investissement transfrontière;
- mettre en place des procédures efficaces aux fins de l'administration conjointe de l'Accord et du règlement des différends; et
- jeter les bases d'une coopération bilatérale et multilatérale plus grande pour multiplier les avantages découlant de l'Accord.

L'Accord prévoit expressément que des mesures seront prises au niveau fédéral, des États et des provinces. Ce sont les deux gouvernements fédéraux qui sont parties à l'Accord, mais le rôle important des États et des provinces est reconnu, par exemple en ce qui concerne les engagements relatifs aux vins et spiritueux.

Chapitre 2 - Définitions

Les termes essentiels pour l'application de l'Accord dans son ensemble sont définis dans ce chapitre. Par exemple, le terme "mesure" revient souvent dans l'Accord. Il est défini comme comprenant les lois, les règlements, les procédures, les prescriptions et les pratiques d'un gouvernement. En fait, les droits et les obligations des deux parties concernent fondamentalement les mesures qu'il leur est loisible ou interdit d'adopter ainsi que leurs modalités d'adoption.

Partie II
Commerce des produits

La partie II, qui porte sur le commerce des produits, comprend les chapitres 3 à 12. Elle s'appuie sur le GATT, ses accords auxiliaires ainsi que d'autres accords existants concernant les deux gouvernements, par exemple le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (le système selon lequel les importations sont classées à des fins d'évaluation des droits de douane), l'Accord entre le Canada et les États-Unis concernant les produits de l'industrie automobile et l'Accord sur un Programme international de l'énergie. Lorsque les deux gouvernements sont satisfaits des arrangements existants, ceux-ci sont incorporés à l'Accord par renvoi. Par exemple, le Code du GATT sur les obstacles techniques au commerce sert de base au chapitre 6 et les dispositions de l'Article XX de l'Accord général (Exceptions générales) forment la base du chapitre 12. Dans la plupart des cas cependant, comme dans le chapitre 3 sur les règles d'origine, le Canada et les États-Unis ont contracté de nouvelles obligations propres à l'Accord de libre-échange.

Les chapitres 3, 4, 5, 6, 11 et 12 renferment des dispositions qui s'appliquent à tous les échanges de produits. Quatre chapitres sont par ailleurs consacrés à des secteurs donnés, à savoir les chapitres 7, 8, 9 et 10, qui portent respectivement sur l'agriculture, les vins et spiritueux, l'énergie et les produits automobiles.

Chapitre 3 - Règles d'origine applicables aux produits

L'Accord fera disparaître en dix ans tous les droits de douane applicables au commerce entre le Canada et les États-Unis. Néanmoins, les deux pays continueront d'appliquer leurs droits existants aux importations en provenance d'autres pays. Des règles d'origine sont donc nécessaires pour définir les produits qui peuvent être admis en franchise ou admissibles au traitement prévu dans la zone de libre-échange lorsqu'ils sont exportés d'un pays à l'autre.

Comme l'Accord doit profiter aux producteurs des deux pays et favoriser la croissance des emplois et des revenus tant pour les Canadiens que pour les Américains, les règles d'origine établissent le principe général voulant que les produits échangés en vertu de l'Accord aient été entièrement produits ou obtenus soit au Canada, soit aux États-Unis, ou dans les deux pays. Les produits incorporant des matières premières ou des composantes provenant de l'étranger seront aussi admissibles au traitement prévu dans la zone s'ils ont été suffisamment transformés au Canada et/ou aux États-Unis pour être classés différemment des matières premières ou des composantes en question. En plus d'un classement tarifaire différent, il faudra parfois qu'un pourcentage déterminé des coûts de fabrication - le plus souvent 50 % - ait été engagé dans l'un et/ou l'autre pays. Ce point est particulièrement important dans les opérations de montage.

En pratique, les produits qui ne sont pas entièrement originaires du Canada et/ou des États-Unis devront avoir un important contenu canadien ou américain. Par exemple, les produits importés en vrac d'outre-mer et réemballés et étiquetés aux États-Unis ne seraient pas admissibles au traitement prévu dans la zone, alors qu'un produit incorporant seulement certaines composantes importées le serait la plupart du temps. Une bicyclette, dont le cadre serait en acier canadien et qui serait assemblée au Canada, mais dont les roues, les engrenages et les guidons seraient importés, compterait ainsi comme un produit d'origine canadienne si 50 % des coûts de fabrication sont engagés au Canada et/ou aux États-Unis.

Les vêtements faits de tissus fabriqués au Canada ou aux États-Unis seront admis en franchise. Quant à ceux faits de tissus provenant d'outre-mer, ils le seront seulement aux niveaux suivants :

	Vêtements autres qu'en laine	Vêtements en laine
	(en millions d'équivalents-verges carrées)	
Importations depuis le Canada	50	6
Importations depuis les États-Unis	10,5	1,1

Au-dessus de ces niveaux, les vêtements faits de tissus provenant de l'étranger seront, pour les fins tarifaires, considérés comme des produits obtenus du pays d'où proviennent ces tissus. Les niveaux établis pour les importations en provenance du Canada se situent bien au-dessus des niveaux des échanges actuels. Les fabricants canadiens de vêtements, y compris ceux qui produisent des complets, des manteaux, des ensembles de neige et des parkas, peuvent à toutes fins pratiques continuer d'acheter leurs tissus

des fournisseurs les plus compétitifs partout au monde et bénéficier quand même d'un accès en franchise aux États-Unis. En outre, si leurs exportations aux États-Unis nécessitent plus de 56 millions de verges carrées de tissus importés, ils paieront le droit de douane américain mais pourront bénéficier du drawback des droits payés au Canada sur ces tissus (Voir le chapitre 4).

Un plafond semblable limite les exportations en franchise aux États-Unis de tissus et d'articles textiles confectionnés autres qu'en laine qui sont tissés ou façonnés au Canada à partir de filés importés d'un pays tiers. Si elles répondent par ailleurs aux règles d'origine, ces exportations bénéficieront du traitement prévu dans la zone jusqu'à concurrence d'un plafond annuel fixé à 30 millions de verges carrées pour les quatre premières années. Les deux gouvernements réexamineront la question en 1990-1991 en vue de réviser cet arrangement à leur satisfaction mutuelle.

Les définitions à l'article 304 indiquent ce sur quoi se fonderont les agents des douanes pour décider si un produit a droit au traitement en franchise, et l'annexe 301.2 énonce les règles générales d'interprétation de même que les règles détaillées s'appliquant à chacune des 21 sections du Système harmonisé. En consultant ces définitions et cette annexe, les producteurs pourront déterminer si les produits qu'ils exportent vers l'autre pays pourront bénéficier du traitement prévu dans la zone.

Il est clair, d'après les règles d'interprétation exposées à l'annexe 301, que les produits qui autrement satisferaient à la règle d'origine mais qui subissent une autre transformation dans un pays tiers avant d'être acheminés vers leur destination finale ne seraient pas admissibles au traitement prévu dans la zone de libre-échange. Ainsi, un tissu fabriqué de fibres américaines, coupé aux États-Unis et transformé en chemise au Mexique pourrait être réadmis en franchise aux États-Unis en vertu du programme américain de perfectionnement passif, mais ne pourrait l'être au Canada.

Ce chapitre contient des garanties contre le contournement des règles et prévoit un processus de consultation et de révision qui permettra aux deux Parties d'adapter les règles d'origine aux changements dans les procédés de production.

Chapitre 4 - Mesures à la frontière

Tout accord de libre-échange doit, ainsi que le stipulent les dispositions de l'Accord général, reposer sur l'élimination des droits et autres restrictions pour l'essentiel des échanges entre les parties. La mise en oeuvre des dispositions du chapitre 4 permettra de répondre à cette exigence grâce à l'élimination d'ici le 1er janvier 1998 des droits de douane et des mesures tarifaires, des restrictions quantitatives et des autres mesures

restrictives appliquées à la frontière. Cette période de dix ans correspond aux périodes de transition analogues établies par des accords antérieurs. C'est ainsi que la Communauté européenne a prévu à l'origine une période de douze ans et que les réductions tarifaires du Tokyo Round ont été échelonnées sur huit ans.

Droits de douane

Les droits de douane ont été pendant plusieurs décennies un instrument majeur de la politique canadienne en matière d'importation. Plus de 75 % des échanges canado-américains se font aujourd'hui en franchise de droits. Mais ce chiffre pourrait être plus élevé si ce n'était des droits de douane sur certains produits. Des droits élevés aux États-Unis - 15 % et plus sur les produits pétrochimiques, les alliages, les vêtements et de nombreux autres produits - continuent en effet d'entraver sérieusement l'accès au marché américain et empêchent les entreprises canadiennes de réaliser les économies d'échelle qui leur permettraient d'être plus concurrentielles et de créer des emplois. À ces droits élevés viennent s'ajouter des droits élevés progressifs sur les produits à base de ressources qui contrarient le développement d'une industrie manufacturière plus sophistiquée au Canada. Le droit de 1,7 cent par kilogramme perçu sur le minerai de zinc ne constitue pas en soi une importante barrière commerciale; par contre, l'imposition d'un droit de 19 % sur les alliages de zinc a eu pour effet tangible de retarder l'établissement d'une industrie de transformation du zinc au Canada. Par ailleurs, l'imposition par le Canada de droits de douane sur les produits en provenance des États-Unis coûte souvent cher aux consommateurs et aux producteurs canadiens.

Tous les droits de douane subsistants seront éliminés sur une période de dix ans afin de permettre aux entreprises de s'ajuster aux nouvelles conditions de concurrence. Les réductions commenceront le 1er janvier 1989, et après cette date, aucun droit existant ne pourra être augmenté, sauf stipulation contraire dans l'Accord (par exemple au chapitre 11, qui prévoit la possibilité de mesures d'urgence temporaires). Les droits auront été éliminés d'ici le 1er janvier 1998 suivant trois formules :

- Pour ce qui est des produits qui sont prêts à faire face à la concurrence dès maintenant, les droits seront éliminés au moment de l'entrée en vigueur de l'Accord, soit le 1er janvier 1989. C'est le cas notamment des produits suivants :

ordinateurs et matériel connexe

certains produits du porc

certaines espèces de poisson non transformé

cuir

aluminium non ouvré

levures

machines distributrices et pièces

freins à air comprimé pour wagons de chemin de fer

patins

certains équipements pour papeteries

fourrures et vêtements en fourrure

whisky

ferro-alliage

aliments pour animaux

aiguilles

skis

réparations sous garantie

motocyclettes

- En ce qui concerne les autres produits, les droits seront éliminés en cinq tranches annuelles égales commençant le 1er janvier 1989. C'est le cas notamment des produits suivants :

voitures de métro
imprimés
papier et produits du papier
peintures
explosifs

pièces de rechange pour automobiles

produits chimiques, y compris les résines (à l'exception des médicaments et des cosmétiques)

meubles

contreplaqués de feuillus

la plupart des machines

- Tous les autres droits de douane seront éliminés en dix tranches, dans la plupart des cas à partir du 1er janvier 1989, notamment en ce qui concerne les produits suivants :

la plupart des produits agricoles

textiles et vêtements

acier

appareils électriques

contreplaqués de résineux	embarcations de plaisance
wagons de chemin de fer	pneus

L'annexe 401 (publiée séparément) expose le calendrier des réductions tarifaires pour chaque produit selon son classement dans le Système harmonisé. Si les deux pays s'entendent, le processus pourra être accéléré. La Communauté européenne comme l'Association européenne de libre-échange ont conclu après quelques années qu'elles auraient avantage à accélérer l'élimination des droits de douane. L'Australie et la Nouvelle-Zélande discutent actuellement de l'accélération de leurs réductions tarifaires.

Dans le cas de certains produits en aciers spéciaux qui font actuellement l'objet de mesures d'urgence de la part des États-Unis, les réductions tarifaires ne commenceront que le 1er octobre 1989 comme le prévoit la loi américaine. Les droits perçus pour le gros matériel de commutation téléphonique seront éliminés en trois tranches annuelles d'ici le 1er janvier 1991.

Le Canada s'est aussi engagé à maintenir les exonérations de droits de douane sur certaines machines et certains appareils ainsi que sur les pièces de rechange ou de réparation destinées aux machines et appareils non disponibles à même la production du Canada. D'ici le 1er janvier 1989, le Canada examinera cette liste des machines et appareils en vue de l'étoffer. Cela permettra aux fabricants canadiens désireux de moderniser leurs installations afin de tirer avantage des autres dispositions de l'Accord de se procurer à prix compétitifs les machines et appareils dont ils ont besoin.

L'Accord ne modifie pas les droits canadiens et américains qui s'appliquent aux produits en provenance de pays tiers. Les deux gouvernements participent aux négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round, qui pourraient entraîner la réduction ou l'élimination de nombre de ces droits. Ces réductions s'inscriraient, bien entendu, dans le cadre d'un arrangement plus large qui donnerait un meilleur accès aux marchés de la Communauté européenne, du Japon et d'autres pays industrialisés, de même qu'à ceux de pays en développement. Ces réductions seront examinées en toute objectivité et de façon complètement indépendante de l'Accord bilatéral.

L'effet combiné de l'élimination des droits de douane canadiens et américains permettra à l'industrie manufacturière canadienne de rationaliser ses opérations, de se moderniser et de devenir plus concurrentielle. Les entreprises canadiennes seront ainsi en mesure de s'implanter davantage sur

le marché américain et les marchés extérieurs en général. Cela devrait contribuer à augmenter le nombre et la qualité des emplois au Canada.

Questions douanières

Peu importe le niveau des droits, la façon dont ils sont appliqués, y compris les mesures de remises de droits aux importateurs, peut influer sur les flux commerciaux. Afin d'atteindre l'objectif de l'élimination des droits de douane, le Canada et les États-Unis ont convenu d'écarter ou de réglementer les programmes de nature tarifaire qui ont une incidence sur le flux des échanges. L'élimination graduelle de la plupart de ces programmes permettra aux sociétés canadiennes et américaines de bénéficier généralement du même régime douanier à la fin de la période de transition, lorsqu'auront disparu tous les droits de douane applicables au commerce bilatéral. Les deux gouvernements conserveront toutefois le droit de maintenir des régimes douaniers et tarifaires distincts pour le commerce avec des pays tiers.

De façon plus précise, l'Accord traite des redevances pour opérations douanières, des drawbacks et des remises de droits.

Les États-Unis imposent une redevance pour opérations douanières correspondant à un pourcentage de la valeur de chaque opération d'importation (actuellement de 0,17 %). Même si le droit de douane est de 0 %, l'exportateur canadien doit quand même payer cette redevance lorsque ses produits traversent aux États-Unis. Celle-ci constitue un droit additionnel qui augmente le coût à l'exportation.

L'article 403 prévoit que les redevances pour opérations douanières imposées par les États-Unis cesseront graduellement de s'appliquer aux importations en provenance du Canada d'ici le 1er janvier 1994, et que ni l'un ni l'autre pays n'imposera de nouvelles redevances de ce type à l'égard des produits importés qui satisfont aux règles d'origine. Les exportateurs canadiens épargneront des centaines de millions de dollars par suite de l'élimination de ces redevances.

Les deux pays remboursent les droits de douane frappant les matières et composantes importées qui entrent dans la fabrication de produits exportés. C'est ce qu'on appelle le drawback. Aux États-Unis, par exemple, les exportateurs se servent souvent de zones franches pour éviter d'avoir à payer des droits américains sur les composantes qu'ils importent. Certains des avantages d'une zone de libre-échange seraient toutefois diminués si un producteur américain pouvait se procurer certaines composantes dans un pays tiers, fabriquer un produit fini dans une zone franche américaine sans verser de droits sur ces composantes puis venir concurrencer au Canada un fabricant qui, lui, a payé des droits canadiens sur les mêmes composantes.

L'Accord prévoit donc que les drawbacks sur les matières provenant de pays tiers et les programmes analogues seront éliminés pour les échanges bilatéraux après le 1er janvier 1994.

Il y a toutefois deux exceptions à cette règle générale. Les drawbacks pourront être maintenus dans le cas des agrumes. De même, les droits frappant les tissus importés qui entrent dans la fabrication de vêtements subséquemment exportés vers l'autre pays pourront être recouvrés si les vêtements en question ne peuvent être admis en franchise. Le chapitre 3 établit les contingents pour le traitement en franchise des vêtements fabriqués de tissus importés. Si les échanges venaient à dépasser ces niveaux, les fabricants canadiens qui utilisent des tissus importés pourraient demander un drawback des droits de douane payés au Canada sur les tissus incorporés à des vêtements exportés vers les États-Unis.

La législation douanière canadienne permet de rembourser à certaines sociétés les droits payés à l'importation si ces dernières satisfont à certaines prescriptions de résultats liées à la production, à l'exportation ou à l'emploi. C'est ce que l'on appelle l'exemption ou la remise des droits de douane. L'Accord prévoit l'élimination des exemptions de droits de douane lorsque ces exemptions sont liées à des prescriptions de résultats déterminées, comme la production dans un pays ou l'exportation vers l'autre, sauf pour les exemptions appliquées aux produits automobiles et mentionnées au chapitre 10. Aucune nouvelle exemption de droits liée à des prescriptions de résultats ne pourra être introduite après juin 1988, ou après que le Congrès américain aura approuvé l'Accord, et toutes les exemptions existantes seront éliminées d'ici le 1er janvier 1998.

Administration douanière

Étant donné l'ampleur de notre commerce bilatéral, il existe déjà une très grande coopération entre les autorités douanières canadiennes et américaines. L'article 406 et son annexe prévoient l'extension de cette coopération en spécifiant un certain nombre de questions au sujet desquelles il est non seulement souhaitable mais nécessaire que les autorités douanières des deux pays collaborent étroitement. Ces questions comprennent les déclarations d'origine relatives aux produits importés et exportés, l'administration et l'application des règlements, l'application uniforme des règles d'origine, la facilitation des échanges en ce qui concerne la collecte de statistiques et les documents commerciaux, ainsi que les opérations des bureaux de douane.

Restrictions à l'importation et à l'exportation

Les contingents d'importation ou d'exportation peuvent être très nuisibles au commerce international, puisqu'ils limitent la quantité de

marchandises qui peuvent être échangées. À l'article 407, le Canada et les États-Unis affirment leurs obligations en vertu du GATT de ne pas interdire ou restreindre l'importation ou l'exportation des produits entrant dans le commerce bilatéral, sauf dans des circonstances rigoureusement définies. À titre d'exemple, aucune disposition de l'Accord n'empêche le Canada d'interdire l'importation de matériel pornographique (voir le chapitre 12). Sauf dans de telles circonstances particulières, ces obligations garantissent que des contingents ou d'autres restrictions ne viendront pas éroder les avantages découlant de l'élimination des droits de douane. À moins qu'elles ne soient spécifiquement autorisées par l'Accord, par exemple en vertu de la "clause d'antériorité", ou par l'Accord général, les restrictions quantitatives existantes seront éliminées, immédiatement ou selon un calendrier.

Parmi les restrictions qui seront éliminées figurent l'embargo canadien sur les aéronefs usagés et sur les automobiles d'occasion (comme le prévoit le chapitre 10) et l'embargo américain sur le matériel de loterie. Le Canada et les États-Unis conserveront le droit de contrôler les exportations de billes de bois tandis que les États-Unis maintiendront, en vertu du *Jones Act*, les restrictions concernant le transport maritime (comme le prévoit le chapitre 12). Le Canada s'est réservé le droit d'appliquer des restrictions quantitatives sur les navires américains jusqu'à ce que les États-Unis lèvent l'interdiction imposée aux navires canadiens aux termes du *Jones Act*. Les lois provinciales régissant l'exportation de poisson non transformé capturé au large de la côte est ont été protégées (en vertu du chapitre 12 également). Les deux pays continueront de pouvoir imposer des restrictions à l'importation de produits agricoles lorsque ces restrictions sont nécessaires au bon fonctionnement d'un programme national de gestion des approvisionnements ou de soutien des prix.

Lorsque le Canada ou les États-Unis imposent des restrictions à leurs échanges avec d'autres pays, ils peuvent limiter ou empêcher le transit sur leur territoire des importations en provenance de ces autres pays. Ils peuvent exiger également que les produits que l'un exporte vers l'autre soient consommés sur le territoire de l'autre pays. Les contrôles appliqués aux exportations destinées à des pays tiers pour des raisons stratégiques seront donc maintenus.

Taxes à l'exportation

Ni l'un ni l'autre pays n'impose en principe de taxes à l'exportation. Celles-ci rendent les exportateurs moins compétitifs et perturbent grandement la production et l'investissement. L'article 408 confirme la pratique existante en interdisant expressément les taxes ou droits d'exportation touchant les échanges bilatéraux, à moins que la même taxe ne s'applique aux mêmes produits consommés dans le pays.

L'article 1910 maintient expressément le Mémorandum d'entente de 1986 concernant le bois d'oeuvre résineux, lequel engage le Canada à percevoir une taxe sur ses exportations de résineux vers les États-Unis d'ici à ce que les gouvernements provinciaux aient ajusté certaines pratiques de coupe.

Autres mesures à l'exportation

Les obligations en vertu du GATT tiennent compte du fait qu'il est nécessaire d'imposer des restrictions à l'exportation dans certaines circonstances : insuffisance des approvisionnements, conservation des ressources naturelles lorsque la production ou la consommation intérieure en est également limitée et restrictions imposées dans le cadre de programmes nationaux de stabilisation des prix, entre autres.

L'article 409 stipule que les restrictions à l'exportation imposées à ces fins ne doivent pas réduire la proportion des produits exportés vers l'autre Partie par rapport à l'approvisionnement total de ce produit comparativement à la proportion exportée avant l'imposition de la restriction. Aucune restriction ne doit avoir pour objet de perturber les voies normales de l'approvisionnement ou de modifier la répartition normale des produits livrés. L'article interdit aussi l'utilisation de licences, de redevances ou d'autres mesures visant à exiger des prix plus élevés pour les exportations que pour les ventes sur le marché intérieur (voir également le chapitre 9 sur l'énergie).

Chapitre 5 - Traitement national

Ce chapitre intègre à l'Accord de libre-échange l'obligation fondamentale d'accorder le traitement national, comme le prévoit le GATT. Cela signifie que, une fois que les produits ont été importés dans l'un ou l'autre pays, ils ne feront pas l'objet d'une discrimination. Cette obligation est un élément essentiel de tout accord visant à éliminer les obstacles au commerce, étant donné qu'elle empêche que ces obstacles soient remplacés par des mesures internes qui favoriseraient les produits nationaux au détriment des importations. Si l'Accord ne comportait pas une telle disposition, les exportateurs de l'un ou l'autre pays n'auraient aucune garantie de traitement égal.

Dans la pratique, ce chapitre a pour effet d'exiger que les taxes intérieures, comme les taxes de vente ou d'accise, ne soient pas plus élevées pour les produits importés que pour les produits nationaux et que les normes de santé et de sécurité ne soient pas plus rigoureuses pour les produits importés que pour les produits nationaux. En d'autres mots, l'obligation d'accorder le traitement national empêche l'un ou l'autre pays d'imposer des taxes intérieures, par exemple des taxes d'accise ou de vente, des règlements

relatifs à des questions comme le transport, des normes de santé et de sécurité, des lois relatives à la vente, à l'achat et à l'utilisation, de façon à établir une discrimination à l'encontre des produits importés. C'est donc une garantie que les produits ne feront l'objet d'aucune discrimination, ce qui permettra aux producteurs, aux négociants, aux investisseurs, aux agriculteurs et aux pêcheurs de planifier et d'investir en toute confiance.

Le traitement national ne signifie pas que les produits importés doivent être traités sur le marché étranger de la même façon qu'ils le sont dans leur pays d'origine. Par exemple, le Canada peut empêcher ou restreindre la vente d'armes à feu importées si la vente d'armes à feu fabriquées au Canada est, elle aussi, interdite ou restreinte. De plus, les prescriptions canadiennes en matière d'étiquetage bilingue continueront de s'appliquer à tous les produits, qu'ils soient importés ou fabriqués au Canada.

Ce chapitre assujettit clairement les mesures adoptées par les provinces ou États à l'obligation de traitement national en vertu du GATT. Cela signifie qu'une province ou un État ne peut pas faire de discrimination à l'encontre de produits importés en prenant des mesures qui relèvent pourtant de sa compétence.

Chapitre 6 - Obstacles techniques

Le droit de maintenir des règlements visant à protéger la vie humaine, animale et végétale et l'environnement ou à réaliser divers autres buts est une question qui relève de la souveraineté de chaque pays. Les règlements techniques imposés pour des raisons de santé, de sécurité, d'environnement, de sécurité nationale et de protection des consommateurs peuvent toutefois constituer de sérieux obstacles au commerce s'il n'existe pas de règles visant à empêcher leur utilisation dans le but exprès d'entraver le commerce. Les règlements techniques peuvent donc être des mesures commerciales à caractère fortement protectionniste.

Dans les négociations commerciales multilatérales du Tokyo Round, les Parties sont arrivées à un Accord relatif aux obstacles techniques au commerce qui prévoit que les règlements et normes techniques, y compris les exigences en matière d'emballage et d'étiquetage, ainsi que les méthodes de certification de la conformité ne devraient pas pas créer d'obstacles non nécessaires au commerce. N'importe quel pays peut prendre des mesures visant à protéger la vie humaine, animale ou végétale, ou d'autres mesures, à condition qu'elles ne soient pas appliquées pour établir une discrimination arbitraire ou injustifiée entre les importations et les produits nationaux.

Dans ce chapitre, le Canada et les États-Unis confirment leurs obligations en vertu de l'Accord général au sujet des mesures prises par les

gouvernements fédéraux concernant les produits industriels (les normes applicables aux produits agricoles et au poisson sont traitées au chapitre 7).

Cela signifie que les deux gouvernements fédéraux ont convenu d'éviter de recourir à des mesures normatives, car ce sont des obstacles superflus au commerce. La définition de ces mesures normatives inclut les spécifications et règlements, les normes et les règles des systèmes de certification des produits, ainsi que les procédés et méthodes de production. Par exemple, le gouvernement fédéral peut exiger que les pyjamas d'enfant soient fabriqués avec des tissus ignifuges, mais il doit imposer cette exigence tant aux pyjamas importés qu'aux pyjamas d'origine locale. Aucune disposition de l'Accord n'empêche le Canada d'exiger l'étiquetage bilingue des produits, à condition que cette même exigence vise aussi bien les produits nationaux que les produits importés.

Les deux gouvernements s'efforceront de rendre leurs mesures normatives plus compatibles afin de réduire les obstacles au commerce et les coûts d'exportation qui découlent de l'obligation de satisfaire à des normes différentes. Le problème particulier des normes concernant le contreplaqué est traité au chapitre 20. Des organismes privés tant au Canada qu'aux États-Unis (comme l'Association canadienne de normalisation ou les Laboratoires des assurances du Canada) élaborent de nombreuses mesures normatives et les deux gouvernements les encourageront à continuer d'oeuvrer en vue d'accroître la compatibilité des normes qu'ils établissent.

Les méthodes de certification de la conformité aux normes peuvent elles-mêmes constituer un obstacle au commerce. Les deux pays ont donc convenu de reconnaître mutuellement leurs systèmes d'accréditation de laboratoires et n'exigeront pas que les organismes d'essai, d'inspection et de certification soient situés ou prennent leurs décisions sur leur territoire respectif pour être accrédités.

Le chapitre exige, sauf dans les cas urgents, que le texte intégral des mesures normatives fédérales proposées soit fourni à l'autre pays et qu'un délai d'au moins 60 jours soit prévu avant la mise en vigueur de ces mesures, de manière à ce que les intéressés puissent faire part de leurs observations.

L'article 608 prévoit la possibilité de négociations complémentaires concernant la compatibilité des mesures normatives, l'accréditation et l'acceptation des données d'essais.

Chapitre 7 - Agriculture

Les agriculteurs canadiens exportent aux États-Unis pour près de 3 milliards de dollars; ils ont donc cherché à obtenir des conditions qui

élargiraient et protégeraient davantage leur accès à ce marché. Mais ils ne voulaient pas que l'Accord compromette l'existence des offices de commercialisation des produits laitiers et avicoles, le droit d'introduire de nouveaux programmes de gestion des approvisionnements ou le droit de contrôler les importations dans le respect de nos obligations internationales.

Le gouvernement s'était donc donné trois objectifs dans le domaine de l'agriculture : élargir l'accès des produits agricoles; mieux protéger cet accès; et préserver les instruments de politique agricole du Canada. L'Accord satisfait à ces trois objectifs: il contient un important ensemble de mesures de libéralisation du commerce; les produits agricoles bénéficieront d'une sécurité d'accès accrue grâce aux arrangements prévus pour le règlement des différends; et aucune disposition de l'Accord ne portera atteinte de quelque façon que ce soit au droit des gouvernements fédéral et provinciaux d'introduire et de maintenir des programmes pour protéger et stabiliser les revenus agricoles.

Les principaux éléments de libéralisation du commerce convenus pour l'agriculture sont :

- Article 701 : l'interdiction des subventions à l'exportation en ce qui concerne le commerce bilatéra l. C'est la première fois que des gouvernements conviennent d'interdire les subventions à l'exportation de produits agricoles, et cela constitue un important signal pour d'autres pays;

- Article 701 : l'élimination des subventions que le Canada verse, en vertu de la Loi sur le transport du grain de l'Ouest, aux produits qu'il expédie aux États-Unis à partir des ports de la côte ouest; la disposition n'affecte ni les expéditions par Thunder Bay ni les exportations vers des pays tiers à partir des ports de la côte ouest;

- Articles 401 et 702 : l'élimination progressive de tous les droits de douane sur dix ans (le Canada pourra rétablir temporairement les droits de douane sur les fruits et légumes frais pendant une période de 20 ans en cas d'affaissement des prix, afin de donner à l'industrie horticole canadienne la possibilité de s'ajuster à un environnement commercial plus ouvert). Cette disposition sur le retour au droit NPF ne s'applique que si la superficie moyenne mise en culture pour le produit visé est constante ou si elle diminue. Les superficies qui étaient consacrées auparavant à la culture du raisin de cuve n'entrent pas dans le calcul.

- Article 704 : l'exemption réciproque des restrictions imposées par les lois sur l'importation de la viande, ce qui assure le libre-échange de la viande de boeuf et de veau. Jusqu'à maintenant, nos producteurs de viande de boeuf et de veau ont vu leurs exportations limitées alors que les États-Unis appliquaient leurs restrictions à l'importation de viandes ou cherchaient à obtenir des restrictions volontaires à l'exportation. Les deux pays ont convenu de se consulter et de prendre des mesures pour éviter le détournement de ces produits si l'un ou l'autre pays appliquait ses lois sur l'importation de la viande à l'endroit de pays tiers;

- Article 705 : l'élimination des licences que le Canada exige pour l'importation de blé, d'orge, d'avoine et de leurs produits dérivés lorsque les programmes américains de soutien céréalier seront au même niveau que nos programmes correspondants. Les deux pays conservent le droit d'imposer ou de réintroduire des restrictions sur les céréales et produits céréaliers si les importations s'accroissent sensiblement en raison d'une modification substantielle des programmes de soutien céréalier. L'annexe 705.2 définit le mode de calcul des niveaux de soutien;

- Article 706 : les contingents globaux canadiens d'importation de poulets, de dindons et d'oeufs ont été fixés d'après les niveaux moyens des importations réalisées au cours des cinq dernières années;

- Article 707 : l'exemption pour le Canada de toute nouvelle restriction quantitative à l'importation de produits renfermant 10 % ou moins de sucre; en vertu d'une dérogation obtenue du GATT, les États-Unis peuvent imposer des restrictions si les importations perturbent les programmes de soutien des prix aux États-Unis. Si ce n'était de cette exemption, de telles restrictions pourraient frapper d'autres produits.

- Article 708 : les obstacles réglementaires découlant de règlements techniques, comme ceux qui ont entravé par le passé les exportations de produits du porc du Canada, ont été réduits. Au cours des prochaines années, les deux pays tenteront d'harmoniser leurs règlements techniques. Les États-Unis maintiendront une politique d'"ouverture de la frontière" pour l'inspection des viandes, qui sera dorénavant limitée à des vérifications occasionnelles. En outre, les États-Unis ont

convenu de reconnaître l'huile de canola en qualité de marque de commerce de l'huile de colza; et

- Article 710 : les droits et obligations aux termes de l'Accord général (y compris l'article XI) sont maintenus en ce qui concerne tous les échanges de produits agricoles qui ne sont pas expressément visés par l'Accord. Ainsi, les producteurs laitiers du Canada continueront de profiter de programmes de gestion des approvisionnements, car ceux-ci ne sont pas visés par l'Accord et sont conformes aux obligations du Canada en vertu du GATT.

Enfin, les deux gouvernements ont reconnu que certains des problèmes les plus pressants du secteur agricole débordent le cadre bilatéral et nécessiteront la collaboration de tous les pays. Par exemple, la vive concurrence que se livrent les exportateurs de céréales et qui a entraîné des subventions ruineuses à l'exportation ne peut être réglée uniquement au niveau bilatéral. Les deux gouvernements ont donc convenu de se consulter plus étroitement; de tenir compte de leurs intérêts réciproques lorsqu'ils subventionnent les exportations sur des marchés tiers; et de collaborer au sein du GATT pour améliorer et élargir davantage le commerce des produits agricoles (articles 701 et 709).

Nos agriculteurs profiteront vraiment de l'Accord. D'ici la fin de la prochaine décennie, les produits agricoles et alimentaires comme la viande, le bétail, les céréales, les oléagineux et les pommes de terre, que nous produisons en abondance et qui sont à la base de nos exportations agricoles, auront des chances égales sur l'énorme marché américain, sans être désavantagés par des droits de douane ou d'autres obstacles à la frontière. De plus, l'Accord n'a aucune incidence sur les systèmes de commercialisation ni sur les programmes de stabilisation des revenus et de soutien des prix agricoles.

Chapitre 8 - Vins et spiritueux

Le chapitre 8 prévoit la réduction des obstacles au commerce des vins et spiritueux qui découlent de mesures liées à la vente et à la distribution intérieures des vins et spiritueux. Il constitue une dérogation partielle aux dispositions du chapitre 5 sur le traitement national. Les mesures spécifiquement visées sont les pratiques d'inscription au catalogue, de fixation des prix et de distribution, les prescriptions de mélange ainsi que les normes et les exigences d'étiquetage pour les produits distinctifs. Ce chapitre a pour objet d'assurer à la longue le traitement égal des vins et produits distillés canadiens et américains sur le marché de l'autre pays. Les Canadiens auront ainsi plus facilement accès à une large gamme de vins

américains à des prix compétitifs. Ce chapitre ne s'applique pas à l'industrie brassicole (prière, toutefois, de se reporter au chapitre 12).

Le chapitre spécifie que les mesures concernant l'inscription au catalogue des vins et spiritueux destinés à la vente doivent être transparentes, traiter les produits canadiens et américains de la même façon et être fondées sur des considérations d'ordre commercial normales. Tout distillateur ou producteur de vin qui demande une inscription doit être informé rapidement de la décision prise ainsi que des raisons de tout refus. Il a par ailleurs le droit de faire appel. Les établissements vinicoles domaniaux de la Colombie-Britannique qui existaient le 4 octobre 1987 et qui produisent moins de 30 000 gallons par année peuvent être automatiquement inscrits au catalogue dans cette province.

En matière de fixation des prix, le chapitre autorise une commission provinciale des alcools ou tout autre organisme public qui distribue des vins et des spiritueux à facturer le coût supplémentaire de vente du produit importé. En ce qui concerne les vins, l'écart de majoration dépassant ce montant doit être réduit sur une période de transition de sept ans qui va de 1989 à 1995. La méthode de calcul de cet écart est spécifiée. En ce qui concerne les spiritueux, l'écart de majoration dépassant ce montant doit être éliminé dès l'entrée en vigueur de l'Accord, comme toute autre mesure discriminatoire en matière de fixation des prix.

En ce qui concerne la distribution, les Parties peuvent maintenir les mesures permettant aux établissements vinicoles et aux distilleries de ne vendre que du vin et des spiritueux fabriqués sur place. De même, l'Ontario et la Colombie-Britannique ont le droit d'autoriser les commerces privés de vin qui existaient le 4 octobre 1987 à continuer de pratiquer une discrimination en faveur de leur propre vin, à condition que cette discrimination ne devienne pas plus importante qu'elle ne l'était à cette date. Les exigences de la province de Québec touchant l'embouteillage dans la province des vins vendus dans les épiceries sont maintenues.

Le Canada a accepté d'éliminer toute mesure exigeant que les spiritueux importés en vrac des États-Unis soient mélangés à des spiritueux du Canada.

Le chapitre prévoit la reconnaissance réciproque du whisky canadien et du bourbon américain comme des produits distinctifs. Cela signifie que les États-Unis n'autoriseront la vente d'aucun produit décrit comme étant du whisky canadien à moins que le produit en question n'ait été fabriqué au Canada conformément aux lois canadiennes. Le Canada n'autorisera la vente d'aucun produit décrit comme étant du bourbon à moins que le produit

en question n'ait été fabriqué aux États-Unis conformément aux lois américaines.

Chapitre 9 - Énergie

Le commerce bilatéral de l'énergie a pris de plus en plus d'importance pour les Canadiens au cours des dix dernières années. Le Canada exporte chaque année pour plus de 10 milliards de dollars de produits énergétiques, dont du pétrole, du gaz, de l'électricité et de l'uranium. En outre, les produits en aval, comme divers dérivés du pétrole et du gaz, rapportent des milliards de dollars supplémentaires. Des milliers de Canadiens comptent sur ces échanges pour leur gagne-pain. Mais certaines de ces exportations sont limitées ou menacées par des restrictions et des mesures réglementaires américaines, y compris les restrictions sur les exportations d'uranium canadien enrichi, les mesures de tarification discriminatoire du gaz naturel, les droits de douane et la menace d'imposition de taxes à l'importation de pétrole brut et de produits pétroliers, ainsi que la menace de restrictions touchant l'électricité.

Ce chapitre, qui reprend certaines dispositions du chapitre 4 applicables aux produits énergétiques, assurera aux produits énergétiques canadiens l'accès au marché américain. Les deux pays ont reconnu qu'ils ont tous deux intérêt à garantir l'accès à leurs marchés respectifs et à accroître la sécurité de leurs approvisionnements. Prenant en considération leurs droits et obligations aux termes de l'Accord général, ils ont donc conclu qu'ils devraient s'accorder mutuellement un traitement équitable en cas d'imposition de contrôles sur les produits énergétiques, puisqu'ils sont chacun le meilleur client de l'autre. Les deux pays peuvent toujours déterminer les circonstances dans lesquelles ils autoriseront les exportations, qu'ils pourront par ailleurs continuer à surveiller et à réglementer.

L'article 902 confirme les droits et obligations du Canada et des États-Unis en vertu de l'Accord général en ce qui concerne les restrictions au commerce des produits énergétiques. Cela englobe l'interdiction des engagements de prix minimaux à l'exportation ou à l'importation. Plus particulièrement, les États-Unis ont accepté d'éliminer toutes leurs restrictions sur l'enrichissement de l'uranium canadien, et le Canada n'exigera plus que l'uranium soit traité avant d'être exporté aux États-Unis. Les États-Unis ont également accepté de lever l'embargo total sur les exportations de pétrole brut de l'Alaska et de permettre aux Canadiens d'en importer jusqu'à 50 000 barils par jour. Ces engagements sont décrits à l'annexe 902.5.

Lorsque le Canada ou les États-Unis imposent des restrictions à l'importation ou à l'exportation au commerce de produits énergétiques avec

d'autres pays, ils peuvent limiter ou empêcher le transit de ces importations sur leur propre territoire. Ils peuvent aussi exiger que leurs exportations vers l'autre Partie soient consommées sur le territoire de celle-ci.

L'article 903, qui porte sur les taxes à l'exportation, réaffirme l'obligation énoncée au chapitre 4 de ne pas imposer de taxes ni de frais d'exportation à moins que la même taxe ou les mêmes frais ne soient appliqués à l'énergie consommée dans le pays. L'article 904 sur les autres mesures à l'exportation réaffirme pour sa part les obligations du chapitre 4 selon lesquelles les restrictions à l'exportation ne peuvent réduire, par rapport à l'ensemble des approvisionnements des mêmes produits, la proportion des produits qui étaient exportés vers l'autre Partie avant l'imposition de la restriction. Il empêche aussi le recours aux licences, droits ou autres mesures visant à imposer un prix plus élevé pour les exportations lorsque de telles restrictions sont utilisées pour cause de pénurie, de conservation ou de stabilisation des prix intérieurs.

Cet article prévoit aussi que les restrictions à l'exportation ne seront pas conçues de façon à perturber les voies normales d'approvisionnement ou à modifier la proportion relative des diverses catégories de produits énergétiques spécifiques exportés vers l'autre pays. Si le Canada décide, par exemple, de mettre en oeuvre des mesures pour limiter la consommation de pétrole, il pourra réduire ses exportations aux États-Unis en proportion de ses approvisionnements globaux. Aucune restriction de ce type ne doit être conçue de façon à perturber la structure normale des échanges.

Les deux pays ont également convenu d'autoriser l'application de mesures nouvelles ou existantes propres à stimuler la prospection et l'exploitation dans les secteurs pétrolier et gazier, afin d'assurer le maintien des réserves de ces ressources énergétiques.

Le chapitre reconnaît le rôle important joué par l'Office national de l'énergie (ONE) au Canada et par la *Federal Energy Regulatory Commission* (FERC) et l'*Economic Regulatory Administration* aux États-Unis. Des consultations directes pourront être tenues pour mettre fin à toute mesure discriminatoire incompatible avec l'Accord et résultant d'une décision réglementaire, comme les décisions prises plus tôt cette année par la FERC d'interdire aux fournisseurs canadiens de gaz naturel de répercuter tous leurs frais d'expédition sur leurs clients.

À l'annexe 905.2, le Canada s'engage à éliminer l'une des trois méthodes de détermination des prix que l'Office national de l'énergie applique aux exportations. Par ces méthodes, l'ONE évalue si tous les coûts ont été recouvrés, si le prix offert ne serait pas inférieur au prix demandé aux Canadiens pour un service équivalent, et si le prix offert serait sensiblement

moindre que l'option la moins coûteuse pour l'entité acheteuse. C'est seulement cette méthode de "l'option la moins coûteuse" qui est éliminée.

Les États-Unis obligeront la *Bonneville Power Administration* à accorder à *British Columbia Hydro*, en ce qui concerne l'accès aux lignes de transport d'énergie, un traitement non moins favorable que celui accordé aux services publics non situés dans le Nord-Ouest des États-Unis. Les deux gouvernements ont indiqué qu'ils s'attendent à ce que la *Bonneville Power* et *British Columbia Hydro* continuent à négocier des arrangements mutuellement avantageux pour l'utilisation des lignes de transport d'énergie.

L'article 907 prévoit, en matière de sécurité nationale, une exception plus rigoureuse que celle contenue dans l'Accord général et que celle prévue pour le reste de l'Accord de libre-échange; l'article 908 indique que les dispositions de l'Accord sur un Programme international de l'énergie, qui régit le commerce du pétrole en cas de constriction des approvisionnements, ont la primauté sur les dispositions de ce chapitre.

Chapitre 10 - Commerce des produits automobiles

L'industrie automobile est le pivot de l'industrie manufacturière canadienne, les échanges entre le Canada et les États-Unis étant énormes dans ce domaine. Les travailleurs de l'automobile des deux pays ont bénéficié de la plus importante entente bilatérale de libre-échange que nous ayons jamais conclue: le Pacte de l'automobile. Tout au long des négociations, le gouvernement canadien a indiqué qu'il était satisfait du Pacte mais ne rejetait pas l'examen de modifications qui auraient pour effet d'accroître la production, l'investissement et l'emploi au Canada. L'Accord satisfait à ces critères.

La liberté et la sécurité d'accès au marché américain assurées par le Pacte de l'automobile restent intacts. Les sauvegardes et les engagements relatifs à la valeur ajoutée au Canada qui figurent dans le Pacte restent en place pour les Trois Grands fabricants d'automobiles.

La section XVII de l'annexe 301.2 prévoit que tous les véhicules qui font l'objet d'échanges en vertu de l'Accord seront assujettis à une règle d'origine spéciale. Aux termes du Pacte de l'automobile, les producteurs admissibles peuvent, tant qu'ils se conforment aux sauvegardes, importer en franchise au Canada des véhicules et des pièces de partout dans le monde. Toutefois, 50 % des coûts directs de production d'un véhicule échangé en vertu de l'Accord devront avoir été engagés au Canada ou aux États-Unis pour que ce véhicule puisse bénéficier de la franchise. Selon la règle actuellement appliquée aux exportations vers les États-Unis dans le cadre du Pacte, les frais généraux et les autres coûts indirects sont englobés dans

l'exigence voulant que 50 % du prix facturé corresponde à des coûts engagés au Canada ou aux États-Unis. La nouvelle règle équivaut à une prescription de 70 % de contenu national selon l'ancienne formule. Pour satisfaire à cette exigence, les usines de montage devront acheter davantage de pièces en Amérique du Nord, ce qui offrira de nouveaux débouchés aux fabricants canadiens.

Les États-Unis permettront l'entrée en franchise des véhicules et pièces d'origine exportés du Canada s'ils satisfont à la nouvelle règle d'origine. Ces produits bénéficient de ce traitement à l'heure actuelle en vertu du Pacte de l'automobile. Les fabricants canadiens admissibles au Pacte peuvent importer en franchise en vertu de cette entente (s'ils satisfont aux sauvegardes). Les produits importés par tous les autres dans le cadre de l'Accord doivent satisfaire à la règle qui y est prévue s'ils veulent bénéficier des réductions de droits bilatéraux.

Le chapitre 10 traite de questions propres au secteur de l'automobile. Il prévoit que chaque pays s'efforcera d'administrer le Pacte dans le meilleur intérêt de la production et de l'emploi au Canada et aux États-Unis. Il spécifie que le Canada n'ajoutera pas à la liste des fabricants canadiens bénéficiant du Pacte de l'automobile ou d'arrangements semblables dès l'entrée en vigueur de l'Accord.

Des dispositions distinctes couvrent d'autres exemptions ou remises de droits sur les produits automobiles. Les remises existantes ne pourront être ni accordées à d'autres fabricants, ni élargies, ni prolongées lorsqu'elles s'appliquent à des produits importés d'autres pays et qu'elles sont liées à des prescriptions de résultats visant des produits automobiles ou autres. Les remises de droits obtenues à l'exportation seront abrogées d'ici 1998, et les remises sur les exportations aux États-Unis seront éliminées au moment de l'entrée en vigueur de l'Accord. Les bénéficiaires actuels de ces exemptions sont énumérés dans une annexe, tout comme les fabricants admissibles aux termes du Pacte de l'automobile.

Les exemptions ou remises de droits de douane promises avant l'entrée en vigueur de l'Accord et liées à la valeur ajoutée dans la production au Canada seront abolies d'ici 1996, sauf celles promises aux fabricants admissibles en vertu du Pacte de l'automobile.

L'article 1003 prévoit l'élimination progressive de l'embargo sur les voitures d'occasion. Le libre-échange des voitures d'occasion se concrétisera dès 1993.

L'ensemble de ces dispositions signifie que :

- Les Trois Grands et les autres fabricants admissibles pourront, comme le leur permettent actuellement le Pacte ou d'autres arrangements semblables, continuer à importer en franchise des véhicules et des pièces de partout dans le monde à condition de respecter les critères de production prévus dans le Pacte. Cette disposition leur permet actuellement d'économiser 300 millions de dollars par année en droits de douane qui seraient sinon imposés sur leurs importations en provenance de pays tiers.

- Les fabricants énumérés à l'annexe 1002.1 de la partie I, admissibles au Pacte de l'automobile pour l'année automobile 1989, bénéficieront d'avantages similaires.

- Le gouvernement canadien respectera ses engagements et continuera à consentir des exemptions de droits aux sociétés qui construisent de nouvelles installations de production au Canada pour les encourager à s'y procurer leurs pièces. Ce programme et les dispositions sur la règle d'origine contenues au chapitre 3 inciteront fortement les producteurs étrangers à acheter leurs pièces au Canada.

Les deux gouvernements ont également convenu que certains des défis posés à l'industrie automobile nord-américaine débordent le cadre de la négociation d'un accord de libre-échange. C'est pourquoi ils ont décidé d'établir un comité sélect qui les conseillera sur les questions liées à l'automobile (article 1004).

Chapitre 11 - Mesures d'urgence

La plupart des accords commerciaux prévoient habituellement une clause permettant aux Parties d'imposer temporairement des restrictions (comme des contingents ou des majorations) par ailleurs incompatibles avec l'accord lorsqu'une augmentation subite des importations cause un préjudice grave aux producteurs nationaux. C'est d'ailleurs souvent la possibilité d'imposer de telles restrictions qui facilite l'acceptation des clauses de libéralisation d'un accord. Le défi consiste à circonscrire le droit de prendre des mesures d'urgence de façon à éviter toute forme d'abus. Dans un accord de libre-échange, les investisseurs qui ont pris des mesures pour tirer avantage des nouvelles possibilités ne devraient pas être déçus dans leurs attentes sous prétexte que d'autres ne se sont pas adaptés à la nouvelle situation.

Au chapitre 11, les deux gouvernements se sont entendus sur des normes strictes concernant l'application des sauvegardes d'urgence à leurs échanges réciproques. Pour la durée de la période de transition seulement (soit jusqu'à la fin de 1998), l'un ou l'autre pays pourra contrer les préjudices graves causés aux producteurs nationaux par la réduction des obstacles tarifaires prévue dans l'Accord en suspendant pour une période de temps définie les réductions de droits ou en rétablissant le taux de la nation la plus favorisée (c'est-à-dire le droit actuel, qui sera peut-être abaissé par les négociations multilatérales). Aucune mesure ne pourra être adoptée pour plus de trois ans ou rester en vigueur après le 31 décembre 1998. Toute mesure du genre pourra également donner lieu à une demande de compensation : l'autre pays pourra, par exemple, réclamer l'élimination accélérée des droits de douane sur un autre produit.

Après la période de transition, aucune mesure ne pourra être prise pour contrer une augmentation subite résultant de l'application de l'Accord, sauf par consentement mutuel.

En outre, le Canada et les États-Unis ont convenu de s'exempter mutuellement de mesures globales prises en vertu de l'article XIX de l'Accord général, sauf si les fabricants de l'autre Partie contribuent de manière importante au préjudice causé par une augmentation subite des importations de toutes provenances. Cela signifie que les sociétés canadiennes n'auront plus à craindre d'être touchées par une mesure d'urgence visant essentiellement d'autres fournisseurs, comme la chose s'est produite dans le cas des aciers spéciaux. Cependant, si l'un ou l'autre gouvernement doit prendre des mesures d'urgence globales, les sociétés de l'autre pays ne pourront pas se précipiter pour tirer profit de la situation. Dans ces circonstances, leurs exportations, si elles augmentaient subitement, pourraient être touchées par les mesures en question. Si l'autre Partie devait être visée par une mesure globale, initialement ou par la suite, ses exportations seraient protégées contre des réductions les ramenant en deçà de la tendance enregistrée précédemment, compte tenu d'une marge de croissance. Là encore, les mesures d'urgence appliquées par un pays à l'encontre de l'autre pourront faire l'objet d'une compensation.

Des seuils spécifiques sont précisés à l'article 1102 pour aider les tribunaux nationaux à décider avec plus de certitude si l'autre pays contribue de manière importante à un préjudice justifiant une mesure globale. Les importations qui représentent moins de 5 % du total des importations ne seront pas généralement considérées comme substantielles et seront exemptées de toute mesure. Les importations qui représentent plus de 10 % du total des importations seraient considérées comme substantielles et examinées plus avant afin de déterminer si elles ont été une cause importante du préjudice grave amené par les importations.

Tout différend sur l'imposition d'une mesure bilatérale, sur l'application d'une mesure globale à l'autre pays ou sur l'adéquation de la compensation sera soumis à l'arbitrage obligatoire après que la mesure aura été prise. Dans les cas où les exigences n'auront pas été respectées, la mesure en question sera abolie et donnera droit, le cas échéant, à une compensation.

Les dispositions de ce chapitre constituent un élément important dans l'instauration d'un climat plus prévisible pour les investisseurs des deux pays, ce qui leur permettra de tirer profit de l'Accord puisqu'ils auront la certitude que leur accès à l'autre marché ne sera pas diminué par des mesures aléatoires prises à la suite de plaintes formulées à l'intérieur du pays. Ils pourront tirer parti de règles claires appuyées par un processus d'arbitrage obligatoire.

Chapitre 12 - Exceptions concernant le commerce des produits

Comme en témoigne le chapitre sur les mesures d'urgence, la plupart des accords commerciaux renferment des exceptions générales reconnaissant la nécessité, pour les gouvernements, de conserver une certaine marge de manoeuvre afin de protéger leurs intérêts nationaux légitimes. Elles représentent en fait une zone tampon sans laquelle il ne serait pas possible à des nations souveraines de conclure des accords internationaux ayant force obligatoire. En ce qui concerne la partie de l'Accord portant sur le commerce des produits, les deux gouvernements ont convenu d'intégrer les clauses de l'article XX de l'Accord général et les clauses d'antériorité du Protocole d'application provisoire de l'Accord général. La plupart des accords de libre-échange contiennent des dispositions du même ordre.

L'article XX de l'Accord général peut justifier des restrictions à l'importation ou à l'exportation, par ailleurs interdites par l'Accord, dans la mesure où :

- elles sont nécessaires à la sauvegarde de la moralité publique (comme les prohibitions touchant le commerce du matériel pornographique);

- elles sont nécessaires à la protection de la vie ou de la santé des êtres humains, des animaux ou des végétaux (comme les mesures pour protéger l'environnement ou les espèces menacées);

- elles ont trait au commerce de l'or ou de l'argent;

- elles sont nécessaires au respect de lois et règlements nationaux qui ne sont pas par ailleurs incompatibles avec les dispositions de l'Accord général (comme les normes de produits);

- elles ont trait aux produits du travail pénitentiaire (les fabricants ne devraient pas avoir à concurrencer de tels produits);

- elles sont nécessaires à la protection des biens nationaux ayant une valeur artistique, historique ou archéologique; et où

- elles sont prises à des fins d'exécution d'un accord international de produit (par exemple un accord international sur le blé ou l'étain).

L'article XX renferme également des clauses relatives à la préservation de produits en cas d'insuffisance des approvisionnements. Ces clauses ont été actualisées et traitées au chapitre 4 (Mesures à la frontière), dans le contexte des obligations concernant les mesures à l'exportation, et au chapitre 9 traitant des produits énergétiques.

Enfin, les clauses de l'article XX ne sont pas absolues; elles ne peuvent en effet être appliquées de façon à constituer une restriction commerciale arbitraire, injustifiée ou déguisée. Comme ces clauses sont incorporées à l'Accord bilatéral, tout différend sur l'application d'une mesure touchant les échanges bilatéraux qu'on justifierait en invoquant cet article serait soumis au mécanisme de règlement des différends prévu par le présent Accord, lequel est nettement meilleur.

C'est le Protocole d'application provisoire qui a permis aux vingt-trois signataires initiaux de mettre l'Accord général en vigueur. Les signataires ont convenu d'accepter pleinement certaines obligations dans la mesure où elles n'étaient pas incompatibles avec les lois en vigueur au 1er janvier 1948. Ainsi, la plus importante mesure maintenue en vertu du Protocole est le *Jones Act*, qui protège l'industrie maritime des États-Unis.

Le chapitre 12 comprend également diverses exceptions aux chapitres traitant du commerce des produits. Les deux gouvernements ont convenu de maintenir les contrôles qu'ils appliquent déjà à l'exportation des billes de bois. En outre, les provinces de la côte est pourront continuer d'appliquer leurs contrôles sur l'exportation de poisson non transformé. Ces deux dispositions permettront au Canada de poursuivre ses politiques qui visent à valoriser ces ressources avant leur exportation. En ce qui concerne les restrictions à l'exportation du poisson non transformé pêché au large des côtes de la Colombie-Britannique, les deux gouvernements maintiennent, en dehors du cadre du présent Accord, leurs droits et obligations en vertu de

l'Accord général, suite aux récentes constatations du groupe spécial. Enfin, sous réserve des droits de chaque Partie en vertu de l'Accord général, l'article 1204 maintient les pratiques existantes concernant la vente et la distribution internes de la bière.

Partie III
Marchés publics

Les marchés publics sont traités dans une partie distincte parce qu'ils échappent à un certain nombre d'obligations générales ayant trait au commerce des produits, notamment les obligations relatives au traitement national du chapitre 5 et les règles d'origine du chapitre 3. L'application des dispositions du présent chapitre est toutefois limitée aux produits ou aux services servant à la fourniture des produits.

Chapitre 13 - Marchés publics

Les dispositions du chapitre 13 constituent un progrès important car elles élargissent les débouchés que les marchés publics offrent aux fournisseurs. Les Canadiens ont démontré qu'ils pouvaient fournir aux États-Unis de nombreux produits commerciaux et industriels à des prix compétitifs. Mentionnons notamment les véhicules, les appareils scientifiques, le matériel aéronautique, les produits minéraux, les machines industrielles, les plastiques, les produits du caoutchouc et du cuir, les machines électriques, les produits chimiques, l'équipement de production d'électricité ainsi que le matériel de chauffage et d'éclairage. Les fournisseurs de toutes les régions du Canada devraient donc bénéficier de la possibilité d'accroître leurs ventes.

Le chapitre élargit et renforce les engagements que les deux pays ont souscrits en vertu du Code du GATT; il les engage à oeuvrer en vue de la libéralisation multilatérale des marchés publics et à négocier de nouvelles améliorations à l'Accord bilatéral une fois terminées les négociations multilatérales.

Le chapitre accroît le volume des marchés publics ouverts à la concurrence entre fournisseurs canadiens et américains dans les deux pays. Le seuil prévu dans le Code, à savoir 171 000 $US (environ 238 000 $CAN), est ramené à 25 000 $US (environ 33 000 $CAN) pour les achats des entités visées dans le Code. Une libre concurrence s'exercera pour tous les achats gouvernementaux d'un montant supérieur à cette nouvelle valeur-seuil, sauf si ces achats sont réservés aux petites entreprises ou exclus pour des raisons de sécurité nationale.

En outre, le chapitre améliore sensiblement les procédures de transparence prévues dans le Code. Il définit des principes convenus, qui figurent à l'annexe 1305.3, régissant les procédures de contestation relative aux offres de manière à garantir aux fournisseurs potentiels un traitement équitable et efficace. Lorsqu'un fournisseur estimera avoir été traité injustement, un organisme d'examen impartial enquêtera sur la situation et rendra une décision en temps opportun. Cet organisme d'examen sera en outre habilité à recommander des modifications aux procédures d'achat, dans le respect de l'Accord.

On a prévu des dispositions détaillées pour assurer à intervalles réguliers un échange d'informations sur les marchés publics. Ces dispositions permettront un examen annuel minutieux de la mise en oeuvre du chapitre, faciliteront le règlement des problèmes et serviront de base à de nouvelles négociations, tant bilatérales que dans le cadre du GATT.

L'annexe 1304.3 reprend l'Annexe du GATT donnant la liste des organismes de chaque pays dont les achats d'un montant supérieur à la valeur-seuil sont visés à la fois par le GATT et par le présent Accord.

Aux États-Unis, onze départements sur treize sont assujettis au Code du GATT, les seules exceptions étant les départements de l'Énergie et des Transports. En tout, quarante commissions et organismes gouvernementaux, de même que la NASA et la *General Services Administration* (organisme central d'achat), sont visés. Les achats du département de la Défense sont inclus pour certaines catégories de produits : véhicules, moteurs, outillage industriel et ses composantes, logiciels et matériel informatiques, et fournitures commerciales.

Au Canada, le Code s'applique à vingt-deux ministères et dix organismes gouvernementaux. Les achats de certains produits par le ministère de la Défense nationale, surtout des produits civils, sont également visés. Sont exclus les ministères des Transports, des Communications ainsi que des Pêches et Océans.

Ce chapitre ne modifie pas l'accès des fournisseurs canadiens aux marchés publics américains de matériel de défense relevant des Arrangements sur le partage de la production de défense.

Partie IV
Services, investissement et autorisation de séjour temporaire

La partie IV comprend les trois chapitres innovateurs, soit ceux sur les services, les voyages d'affaires et l'investissement.

Chapitre 14 - Services

Le commerce des services constitue le nouvel horizon de la politique commerciale internationale des années 80. Les économies dynamiques sont sans cesse plus tributaires de la richesse produite par les transactions dans ce secteur. Bien entendu, le commerce international des services ne se fait pas dans un vide juridique. Il n'est cependant assujetti à aucun ensemble de règles comprenant des principes d'application générale comparables à ceux qui sont énoncés dans l'Accord général au chapitre du commerce des produits. Le chapitre 14 comporte un ensemble de dispositions applicables à un grand nombre de secteurs des services. Il s'agit là d'une première.

En outre, il ne s'agit pas seulement d'ouvrir les marchés des services. Il n'est plus possible de parler d'une libéralisation du commerce des produits sans parler d'une libéralisation du commerce des services, parce que ce dernier est lié de plus en plus étroitement à la production, à la vente et à la distribution des produits ainsi qu'aux services connexes. De nos jours, les sociétés font appel à des systèmes de communications perfectionnés pour coordonner la planification, la production et la distribution des produits. Les logiciels aident à concevoir de nouveaux produits. Certaines sociétés recrutent des comptables et des ingénieurs, tandis que d'autres ont des filiales "captives" qui s'occupent de leurs besoins d'assurance et de financement. En d'autres termes, les services sont à la fois des intrants servant à la production d'articles manufacturés (de la conception technique au traitement des données) et des compléments nécessaires à l'organisation du commerce (du financement et de l'assurance de la transaction jusqu'à l'installation et au service après-vente, d'une importance particulièrement cruciale pour les grands biens d'équipement).

L'accroissement fondamental de l'efficience économique et de la compétitivité que devrait permettre l'élimination des obstacles au commerce des produits entre le Canada et les États-Unis concerne également les secteurs des services où, pour obtenir les mêmes améliorations, il fallait axer la négociation sur la nature des règlements qui constituent des obstacles au commerce. Dans certains cas, l'accent a été mis sur le droit d'établissement, lorsque ce droit est, sur le plan économique, une condition préalable à la prestation du service, par exemple en ce qui concerne les agences de

voyages. Dans d'autres cas, les négociateurs ont fait porter leurs discussions sur les normes professionnelles auxquelles les pays assujettissent le droit d'offrir des services, comme dans le domaine de l'architecture.

À l'article 1402, les deux gouvernements conviennent d'étendre l'application du principe du traitement national aux fournisseurs des services énumérés à l'annexe 1408. À l'exception des transports, des télécommunications de base (tels que les services de téléphone), des services offerts par les médecins, les dentistes et les avocats, ainsi que de la garde d'enfants et des services assurés par les gouvernements (santé, éducation et services sociaux), la plupart des services commerciaux sont visés. Le Canada et les États-Unis ont donc convenu de ne faire aucune distinction entre les prestataires canadiens et américains de ces services, c'est-à-dire de les traiter sur un pied d'égalité. Cet engagement ne constitue toutefois pas une obligation d'harmoniser le traitement accordé aux fournisseurs. Si le Canada entend accorder aux fournisseurs d'un service un traitement différent de celui qu'offrent les États-Unis, il peut le faire, à condition de n'établir aucune différence entre Américains et Canadiens. Chaque gouvernement conserve aussi le droit d'appliquer ou non la réglementation de son choix.

L'obligation d'accorder le traitement national ne signifie pas non plus que ce traitement doit être en tous points identique. Ainsi, une Partie peut accorder un traitement différent pour des raisons légitimes, comme la protection du consommateur ou la sécurité, dans la mesure où le traitement est équivalent au bout du compte. En outre, les règlements ne peuvent servir de moyens détournés de restreindre le commerce. Par exemple, l'article 1403 précise que les deux gouvernements sont libres d'accorder des licences et des accréditations aux prestataires de services particuliers, mais doivent s'assurer que les critères régissant l'obtention de telles licences ne représentent pas un obstacle discriminatoire pour les fournisseurs de l'autre Partie.

Les obligations sont de nature prospective, c'est-à-dire qu'elles n'obligent pas l'un ou l'autre gouvernement à modifier ses lois et pratiques actuelles. Les Parties conviennent plutôt de se laisser guider, lorsqu'elles modifieront la réglementation actuellement applicable aux services visés, par l'obligation de ne pas rendre cette réglementation plus discriminatoire qu'elle ne l'est en ce moment. Cependant, tout nouveau règlement applicable à des services visés devra être entièrement conforme à l'obligation relative au traitement national.

Bien que le commerce des services ne soit pas assujetti à des règles d'origine, contrairement au commerce des produits, les obligations des deux Parties visent à avantager les Canadiens et les Américains. C'est pourquoi l'article 1406 stipule que l'une ou l'autre Partie demeure libre de ne pas

accorder les avantages prévus dans ce chapitre si elle peut prouver que le service en cause est en fait assuré par un fournisseur qui est un national d'une tierce partie. Cependant, ni l'un ni l'autre gouvernement n'est tenu de traiter de façon discriminatoire les fournisseurs de services de tierces parties.

Les annexes sectorielles apportent des précisions sur ces obligations générales pour trois secteurs des services : l'architecture, le tourisme ainsi que les services de télécommunications améliorés et les services d'informatique. L'article 1405 donne aux deux gouvernements la possibilité de négocier d'autres annexes sectorielles à l'avenir.

L'Accord ne s'applique pas au secteur des transports maritime, aérien et ferroviaire ainsi que par camion et par autobus. De fait, les arrangements existants, tels que l'OACI et les divers accords bilatéraux sur le transport aérien, continueront de régir les relations entre les deux pays.

Les nouvelles règles générales adoptées pour le commerce des services ouvrent de nouveaux horizons et pourraient jeter les bases d'autres travaux à l'échelle multilatérale. L'application prospective des règles de ce chapitre empêchera toute nouvelle discrimination. Il s'agit là d'une étape importante en vue de garantir que le commerce des services entre les deux pays demeurera libre et concurrentiel.

Chapitre 15 - Autorisation de séjour temporaire pour gens d'affaires

Par ce chapitre, les deux Parties établissent un ensemble unique d'obligations dans le but de remédier à un problème de plus en plus frustrant en matière de commerce international. De nos jours, l'exportation exige plus qu'un bon produit à un prix compétitif. Elle nécessite également un bon réseau de vente et, surtout, un service après-vente fiable. Une véritable situation de libre-échange suppose non seulement l'absence de discrimination dans le traitement des biens, des services et des investissements, mais aussi le libre passage aux frontières des personnes chargées d'effectuer des ventes et de gérer les investissements ou d'assurer le service avant et après la vente ou l'investissement. De plus, il ne peut y avoir de commerce de services professionnels et commerciaux que si les personnes concernées peuvent facilement franchir la frontière. Le défi à relever consistait donc à s'assurer que les réglementations relatives à l'immigration soient complémentaires de celles concernant la circulation des produits, des services et des investissements, mais qu'elles ne portent pas atteinte à la capacité de l'un ou l'autre gouvernement de contrôler les entrées.

Les objectifs du gouvernement dans ce domaine répondaient au sentiment croissant de frustration éprouvé par les entrepreneurs canadiens

cherchant à effectuer des ventes aux États-Unis et à y assurer le service après-vente. Nombre d'entre eux se voyaient accorder avec retard, voire refuser, l'autorisation de faire aux États-Unis un voyage pour affaires que la plupart considéraient comme normal. Certains ont donc dû se résoudre à créer des filiales américaines, à retenir les services d'intermédiaires ou à mener leurs affaires par des moyens électroniques. Ces difficultés ont entraîné la perte de ventes, une augmentation des frais, une diminution de l'efficience et l'impossibilité de profiter de débouchés. Sans un assouplissement des restrictions concernant le passage de la frontière, ce sentiment de frustration allait vraisemblablement s'aggraver du fait de la réduction et de l'élimination, prévues dans d'autres chapitres de l'Accord, des obstacles aux échanges de produits, de services et d'investissements.

C'est la raison pour laquelle les deux gouvernements ont adapté les réglementations relatives à l'immigration afin de faciliter les voyages pour affaires. Au chapitre 15, les deux gouvernements prennent les mesures nécessaires afin de garantir que les gens d'affaires et les entreprises bénéficieront, comme ils en ont besoin, d'un accès au marché de l'autre pays pour y vendre leurs biens et services et pour y fournir un service après-vente.

Les règles convenues prévoient l'accès réciproque des gens d'affaires du Canada et des États-Unis au marché de l'autre pays. Les lois et règlements nationaux applicables seront libéralisés et les formalités d'entrée seront simples et rapides. Afin que seules les personnes voyageant véritablement pour affaires puissent bénéficier de cette règle générale, les deux gouvernements ont défini quatre catégories de voyages pour affaires et sept types d'activités précises, lesquels sont exposés dans les annexes au chapitre.

Par conséquent, afin de pouvoir séjourner temporairement aux États-Unis conformément aux termes de l'Accord, le voyageur canadien doit satisfaire aux conditions générales d'entrée (c'est-à-dire répondre aux exigences normales en matière de santé et de sécurité) et indiquer la nature de son activité (c'est-à-dire s'il est un homme ou une femme d'affaires en visite, un professionnel, un négociant ou un investisseur, ou une personne mutée à l'intérieur de sa société).

En outre, dans le cas d'un professionnel, la profession doit figurer dans la liste donnée à l'appendice 2 de l'annexe. L'homme ou la femme d'affaires doit aussi indiquer l'objet précis de sa visite, en fonction des sept catégories d'activités précisées à l'appendice 1 de l'annexe :

- Recherche et conception
- Expansion, fabrication et production
- Commercialisation

- Ventes
- Distribution
- Service après-vente
- Services généraux

Pour les autres catégories de voyageurs pour affaires, les restrictions actuelles, notamment la nécessité d'obtenir l'approbation préalable ou une validation de l'offre d'emploi, ne s'appliqueraient plus aux Canadiens.

L'expérience de la mise en oeuvre de l'Accord, et plus particulièrement des dispositions de ce chapitre, permettra aux deux gouvernements d'examiner en meilleure connaissance de cause les façons d'améliorer les nouvelles procédures et d'en élargir le champ d'application. S'il apparaît clairement un schème discriminatoire dans l'application des procédures régissant l'autorisation de séjour temporaire, les Parties peuvent invoquer les dispositions de l'Accord relatives au règlement des différends.

Chapitre 16 - Investissement

Un climat d'investissement accueillant et stable est indispensable pour que les deux pays tirent pleinement profit d'une réduction des obstacles au commerce des produits et des services. Le chapitre 16 établit un cadre de principes mutuellement avantageux et répondant aux intérêts nationaux des deux pays, leur objectif étant de libéraliser les courants d'investissement entre le Canada et les États-Unis et de garantir que les investisseurs sont traités de façon juste et prévisible.

L'obligation fondamentale découlant de ce chapitre est de veiller à ce que les nouveaux règlements assurent aux investisseurs canadiens aux États-Unis et aux investisseurs américains au Canada le même traitement que celui que chaque pays accorde à ses propres investisseurs. La pratique actuelle limite toutefois l'application de ce principe de base, qui se traduit par les engagements précis suivants :

- Article 1602 : traitement national concernant la constitution de nouvelles entreprises. À l'avenir, les investisseurs canadiens aux États-Unis et les investisseurs américains au Canada seront assujettis aux mêmes règlements que les investisseurs nationaux en matière de constitution d'une nouvelle entreprise.

- Articles 1602 et 1607 : libéralisation des règlements touchant l'acquisition d'entreprises existantes. Le Canada conserve le droit d'examiner les acquisitions effectuées au Canada par des investisseurs américains, mais il accepte de relever graduellement les seuils d'examen des acquisitions directes.

Ainsi, l'article 1607 stipule que le seuil d'examen des acquisitions directes sera porté, en quatre étapes, à 150 millions de dollars d'ici 1992. À ce moment-là, environ les trois quarts du total des actifs non financiers sous contrôle canadien resteront sujets à l'examen. Dans le cas des acquisitions indirectes, qui consistent dans le transfert du contrôle d'une entreprise appartenant à des intérêts étrangers à une autre, le processus d'examen sera progressivement éliminé durant la même période. Ces changements au processus d'examen d'Investissement Canada ne s'appliqueront pas aux secteurs du pétrole et du gaz, ni à celui de l'uranium.

- Article 1602 : une fois le traitement national établi, la gestion, l'exploitation et la vente d'entreprises américaines au Canada ou d'entreprises canadiennes aux États-Unis seront régies par les mêmes règlements que ceux touchant les entreprises appartenant à des investisseurs de chaque pays. Les deux gouvernements ont toute latitude de réglementer l'exploitation courante d'entreprises commerciales dans leurs juridictions respectives en vertu, par exemple, de la législation sur la concurrence, à condition de ne pas faire preuve de discrimination.

- Article 1603 : limitation de certaines prescriptions de résultats. Les deux pays ont convenu d'interdire les prescriptions de résultats liées à l'investissement (comme les prescriptions relatives au contenu local et au remplacement des importations) qui faussent sensiblement les échanges commerciaux bilatéraux. Toutefois, l'Accord n'empêchera pas de négocier avec les investisseurs des prescriptions touchant l'exclusivité de production, la recherche et le développement ainsi que le transfert de la technologie. En outre, cet article n'interdit pas la négociation de prescriptions de résultats se rapportant à des subventions ou à des marchés publics.

- Article 1605 : application d'une procédure équitable en cas d'expropriation. Si une industrie est nationalisée dans le cadre d'une politique publique, le gouvernement en cause est tenu d'acquérir des entreprises sous contrôle étranger, conformément à la procédure équitable, et de verser une compensation juste et suffisante.

- Article 1606 : on n'imposera, au regard du transfert des profits ou des produits d'une vente, aucune restriction sinon celles nécessaires à l'application des lois internes de nature générale,

comme les lois sur la faillite, la réglementation applicable aux valeurs mobilières ou des mesures relatives à la balance des paiements.

Ces engagements sont de caractère prospectif, c'est-à-dire qu'ils s'appliquent uniquement aux modifications futures des lois et règlements. Les lois, politiques et pratiques existantes sont maintenues, sauf lorsque des changements précis s'imposent (article 1607). Concrètement, les deux Parties s'entendent pour exempter les secteurs du pétrole, du gaz et de l'uranium des amendements à la Loi sur Investissement Canada (annexe 1607.3) et de maintenir les diverses exceptions au traitement national prévues dans les lois canadiennes et américaines (telles que les restrictions à la propriété étrangère dans les industries des communications et des transports). En outre, les deux gouvernements demeurent libres d'appliquer aux entreprises étrangères un régime fiscal différent de celui de leurs propres entreprises (article 1609) et d'exempter la vente de sociétés d'État de toute obligation en matière de traitement national (article 1602). Enfin, les deux gouvernements conservent une certaine souplesse au regard de l'application des obligations relatives au traitement national (article 1602). Ils ne sont pas tenus d'accorder un traitement identique, pourvu que ce traitement soit équivalent (article 1602).

Les définitions contenues dans ce chapitre revêtent une importance cruciale pour la compréhension de son application. Si elles sont compliquées, elles n'en indiquent pas moins clairement aux investisseurs lesquels d'entre eux tirent des avantages des articles du dispositif ou sont touchés par ceux-ci.

Pour donner effet aux dispositions de ce chapitre, les deux gouvernements ont convenu de permettre la surveillance des investissements étrangers et de régler leurs différends conformément aux dispositions prévues à cet égard dans l'Accord, sauf dans le cas de toute décision prise par Investissement Canada par suite d'un examen. Une telle décision ne sera pas assujettie au règlement des différends. Ils ont également convenu d'unir leurs efforts dans les négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round au sujet des règles concernant les investissements liés au commerce.

La libéralisation des courants d'investissement de part et d'autre de la frontière permettra de créer des emplois tant au Canada qu'aux États-Unis et enrichira les deux pays. Les dispositions de ce chapitre ainsi que l'application de l'Accord dans son ensemble permettront d'instaurer au Canada un climat plus favorable aux investissements, de sorte que les ajustements et la croissance économique pourront se faire d'une manière qui, tout en étant efficiente, tiendra compte des besoins des personnes, des régions et des secteurs.

Partie V
Services financiers

Chapitre 17 - Services financiers

L'industrie canadienne des services financiers a grand besoin du commerce, et, grâce à ses établissements financiers, le Canada est bien représenté sur les marchés financiers internationaux. Parmi les principaux groupes de grands établissements financiers, ce sont probablement nos banques qui tirent la plus forte proportion de leurs revenus de sources étrangères, et une bonne part de ces revenus provient de leurs opérations et activités aux États-Unis.

Les banques canadiennes sont actives aux États-Unis depuis longtemps, alors que les banques américaines ne sont autorisées à offrir une gamme complète de services bancaires au Canada que depuis 1980. Le chapitre 17 protège l'accès de nos établissements financiers respectifs au marché de l'autre pays. De plus, le Canada et les États-Unis ont convenu de poursuivre la libéralisation des règles régissant leurs marchés financiers et d'étendre les avantages d'une telle libéralisation aux établissements financiers contrôlés par l'autre Partie.

Avant 1978, les banques canadiennes et les autres banques étrangères avaient généralement le droit de mener leurs activités dans plus d'un État. En fait, contrairement à nombre de leurs concurrents américains, les banques canadiennes offraient et offrent toujours des services de banque de détail et d'autres services bancaires dans plusieurs États. Toutefois, ces privilèges devaient être réexaminés après dix ans. Ils sont désormais considérés comme des droits acquis en vertu de l'article 1702.

Dans le domaine des valeurs mobilières, les banques canadiennes établies aux États-Unis pourront souscrire à des titres des gouvernements canadiens et de leurs agents et en faire le courtage. Depuis 50 ans, le *Glass-Steagall Act* - qui sépare les opérations bancaires des transactions sur titres - réservait aux négociants non affiliés à une banque le droit de souscrire à ces titres aux États-Unis. Cela ouvre donc un nouveau créneau aux banques canadiennes. Et un important engagement de la part des États-Unis contribuera à harmoniser la réglementation des marchés financiers dans les deux pays, la réforme n'y ayant pas progressé au même rythme. Dorénavant, l'article 1702 garantit aux établissements financiers canadiens le même traitement que celui accordé aux établissements américains en ce qui concerne les modifications au *Glass-Steagall Act*.

En vertu de l'article 1703, les sociétés et les investisseurs américains sont exemptés de certains aspects de la règle fédérale du "10/25", de sorte qu'ils bénéficieront du même traitement que les Canadiens. Cette règle interdit à une même personne non résidente de détenir plus de 10 %, et à l'ensemble des non-résidents, de détenir plus de 15 % des actions d'un établissement financier sous contrôle canadien, réglementé par le gouvernement fédéral. La limite de 10 % imposée à un même actionnaire résident ou non résident continuera de s'appliquer aux grandes banques, de sorte que les Canadiens conserveront le contrôle de leur système financier.

D'autre part, les filiales canadiennes de banques américaines seront exemptées du plafond de 16 % sur la taille de l'actif des banques étrangères. Enfin, par le passé, toute demande visant la prestation de services financiers par des établissements américains au Canada était sujette à l'examen. Ce processus d'examen ne sera pas modifié : chaque demande américaine sera examinée en vue de déterminer si le candidat satisfait aux conditions, s'il peut apporter une contribution positive aux marchés financiers canadiens et si les règles de gestion prudente sont respectées.

Le mécanisme de règlement des différends prévu par l'Accord ne s'applique pas aux établissements financiers autres que les compagnies d'assurance. Les deux Parties ont plutôt convenu de se consulter par l'intermédiaire du ministère des Finances du Canada et du département américain du Trésor.

L'entente sur les services financiers se fonde sur l'engagement du gouvernement fédéral de favoriser la concurrence entre les établissements financiers et d'avantager ainsi les consommateurs. Elle laisse par ailleurs aux Canadiens le contrôle de leur système financier tout en ouvrant à nos banques de nouveaux débouchés aux États-Unis.

Partie VI
Dispositions institutionnelles

La partie VI comprend à la fois les dispositions générales relatives au règlement des différends et les clauses spéciales concernant les droits antidumping et compensatoires. Elle établit, en outre, le cadre institutionnel de gestion et de mise en oeuvre de l'Accord commercial.

Chapitre 18 - Dispositions institutionnelles

Ce chapitre énonce les dispositions institutionnelles nécessaires à l'administration conjointe de l'Accord ainsi qu'à la prévention et au

règlement des différends pouvant surgir entre les Parties au sujet de l'interprétation ou de l'application d'un élément de l'Accord. Les caractéristiques essentielles de ces dispositions sont la souplesse, le caractère binational du processus décisionnel et le règlement efficace des différends. Ce chapitre a pour objectif fondamental de promouvoir l'équité, la prévisibilité et la sécurité en donnant à chaque partenaire une voix égale dans le règlement des problèmes par un accès facile à des groupes spéciaux chargés, en toute objectivité, de régler les différends et de donner de l'Accord des interprétations faisant autorité.

Pour que l'Accord soit efficacement mis en oeuvre et appliqué, le chapitre 18 prévoit :

- la notification obligatoire de toute mesure (article 1803);
- la communication obligatoire à l'autre Partie d'informations sur toute mesure, que celle-ci ait ou non fait l'objet d'une notification (article 1803);
- la tenue de consultations à la demande de l'une ou l'autre Partie au sujet de toute mesure ou de toute autre question influant sur l'exécution de l'Accord, afin de parvenir à une solution mutuellement satisfaisante (article 1804);
- le renvoi de la question à la Commission mixte du commerce canado-américain s'il n'est pas possible de régler le différend par des consultations (article 1805); et
- le recours aux procédures de règlement des différends si la Commission ne peut parvenir à une solution mutuellement satisfaisante. Ces procédures sont :
    - l'arbitrage obligatoire pour les Parties dans le cas des différends qui peuvent surgir au sujet de l'interprétation et de l'application de la disposition sur les sauvegardes (article 1103);
    - l'arbitrage obligatoire dans le cas de tous les autres différends sur accord mutuel des Parties (article 1806); et
    - la présentation des recommandations du groupe spécial à la Commission qui, à son tour, a le mandat de convenir d'une solution du différend (article 1807).

Ces dispositions s'ajoutent au mécanisme spécial de règlement des différends établi au chapitre 19 pour les affaires de droits antidumping et compensateurs.

La Commission se compose d'un nombre égal de représentants des deux Parties. Le principal représentant de chaque Partie est la personnalité de rang ministériel responsable du commerce extérieur ou son délégataire. La Commission se réunit une fois l'an en session ordinaire, alternativement dans l'un et l'autre pays. En pratique, ses travaux quotidiens seront effectués par des représentants des deux gouvernements chargés de questions particulières et agissant en qualité de membres de groupes de travail mandatés par la Commission.

Les arbitres sont choisis par la Commission selon les conditions et conformément aux procédures adoptées par celle-ci. Les groupes spéciaux se composent de cinq personnes: deux Canadiens, deux Américains, et un cinquième membre choisi conjointement par les Parties. Les membres des groupes spéciaux sont normalement choisis à partir d'une liste établie par la Commission. Chaque Partie désigne ceux de sa nationalité, tandis que la Commission choisit le cinquième. Si la Commission ne peut s'entendre sur le choix d'un candidat, ce sont les quatre autres membres qui le choisissent; s'ils ne peuvent se mettre d'accord, le cinquième membre est désigné par tirage au sort.

Les groupes spéciaux peuvent établir leurs propres règles de procédure, à moins que la Commission n'en décide autrement. Ces règles garantiront le droit à au moins une audition devant le groupe spécial, ainsi que la possibilité de présenter des conclusions et des réfutations écrites. Les délibérations des groupes spéciaux sont confidentielles. Des délais sont fixés pour toutes les consultations et procédures de recours à un groupe spécial afin d'assurer le règlement rapide des différends.

Dans le cas des sentences arbitrales, la Partie lésée a le droit de suspendre l'application d'avantages équivalents de l'Accord à la Partie contrevenante. Si la Commission ne parvient pas à une entente après avoir reçu la recommandation d'un groupe spécial, et que la Partie lésée estime que la mesure en cause compromet les droits fondamentaux que lui confère l'Accord ou les avantages qu'elle en escompte, cette Partie peut suspendre l'application d'avantages équivalents jusqu'à ce que la question soit réglée.

L'effet conjugué des dispositions institutionnelles et des trois formes de règlement des différends (règlement obligatoire des différends touchant les recours commerciaux, arbitrage obligatoire mutuellement convenu et présentation de recommandations par les groupes spéciaux) placera le Canada sur un pied d'égalité pour ce qui est du règlement des différends et

permettra d'apporter des solutions équitables et efficaces à des problèmes difficiles. Les Canadiens connaîtront les règles du jeu et seront assurés d'avoir leur mot à dire dans la façon dont ces règles seront appliquées.

Chapitre 19 - Règlement binational des différends en matière de droits antidumping et compensateurs

En négociant un cadre plus équilibré pour la conduite des échanges entre le Canada et les États-Unis, le Canada a cherché à accroître la prévisibilité et la sécurité sur lesquelles doivent pouvoir compter les entreprises canadiennes exportant vers les États-Unis. Sans cette prévisibilité, elles ne peuvent disposer de la confiance nécessaire pour tirer profit des autres dispositions de l'Accord, telles que l'élimination des droits de douane ou l'amélioration de l'accès aux marchés publics.

Les recours commerciaux tels que les requêtes en vue de l'imposition de droits antidumping et compensateurs peuvent compromettre gravement la prévisibilité et la sécurité de l'accès. Ces dernières années, les mesures prises contre des exportations canadiennes en vertu de la législation américaine sur les recours commerciaux ont eu un effet nocif sur l'investissement et l'emploi au Canada et sont devenues un important sujet de discorde dans les relations canado-américaines.

Dans ce chapitre, il est convenu que, pour permettre aux deux Parties de profiter également des avantages qu'offre l'Accord, il faudra mettre en oeuvre des mesures qui assurent une concurrence loyale afin de garantir aux agents économiques de part et d'autre de la frontière l'égalité d'accès à toute la zone de libre-échange établie aux termes de l'Accord. Un ensemble d'obligations en trois volets permettront d'atteindre cet objectif:

- l'établissement, sur une période de cinq à sept ans, d'un régime de réglementation mutuellement avantageux touchant les mesures de subventionnement et les pratiques privées anti-concurrentielles de fixation des prix telles que le dumping, qui sont actuellement contrées par l'application unilatérale de droits antidumping et compensateurs;

- l'examen bilatéral de toute modification apportée aux lois et règlements existants sur les droits compensateurs ou antidumping pour en assurer la conformité avec l'Accord général ainsi qu'avec l'objet et le but de l'Accord de libre-échange; et

- l'attribution, à un groupe spécial bilatéral, de l'examen judiciaire des ordonnances finales de droits compensateurs et antidumping jusqu'ici effectué par les tribunaux nationaux.

L'article 1907 prévoit que les deux gouvernements s'emploieront à établir un nouveau régime applicable aux problèmes de dumping et de subventionnement; ce régime devra entrer en vigueur au plus tard à la fin de la septième année. Durant les négociations, les deux Parties ont reconnu que l'élaboration de ce nouveau régime était une tâche complexe qui nécessiterait davantage de temps. Toutefois, elles conviennent que tout nouveau régime aura pour objectif de suppléer le besoin de mesures à la frontière, du type de celles qui sont actuellement sanctionnées par le Code antidumping et le Code des subventions du GATT; il faudra, par exemple, élaborer de nouvelles règles sur les pratiques de subventionnement et recourir aux lois nationales sur la concurrence. Ainsi, les deux gouvernements ont toujours pour objectif d'établir bien avant la fin de la période de transition un nouveau régime remplaçant les recours commerciaux existants.

Dans l'intervalle, les Parties ont convenu d'inclure au chapitre 19 des dispositions visant à éviter qu'on abuse du système actuel, ce qui permettra aux exportateurs canadiens d'affronter la concurrence sur le marché américain dans des conditions plus sûres, plus prévisibles et plus équitables. À l'article 1904, les deux gouvernements ont convenu d'un mécanisme unique de règlement des différends, qui garantit l'application impartiale de leurs lois respectives sur les droits antidumping et compensateurs. L'un ou l'autre gouvernement peut demander qu'un groupe spécial binational, dont les décisions seront exécutoires, examine une décision d'imposition de droits antidumping ou compensateurs. Cela signifie que les producteurs des deux pays continueront d'avoir le droit d'intenter des recours contre des importations faisant l'objet d'un dumping ou d'un subventionnement, mais que la réparation accordée pourra être contestée et faire l'objet d'un examen par un groupe spécial binational habilité à déterminer si les lois existantes ont été appliquées correctement et équitablement. Les producteurs canadiens, qui, dans le passé, se sont plaints que les pressions politiques aux États-Unis incitaient les fonctionnaires américains à prendre parti pour les plaignants, pourront désormais en appeler devant un tribunal binational.

Les conclusions d'un groupe spécial auront force obligatoire pour les deux gouvernements. Si le groupe devait conclure que la loi a été correctement appliquée, l'affaire sera considérée comme close. Par contre, s'il juge, à la lumière des mêmes critères que ceux qu'appliquerait un tribunal national, que l'autorité administrante (le département du Commerce ou la Commission du commerce international aux États-Unis, le ministère du Revenu national ou le Tribunal canadien des importations au Canada) s'est

trompée, il pourra lui renvoyer la question pour qu'elle corrige son erreur et rende une nouvelle décision.

Afin que la procédure d'examen par des groupes spéciaux s'applique également dans l'un et l'autre pays, les deux gouvernements modifieront leur législation de façon que toutes les décisions finales soient sujettes à examen bilatéral.

Les membres des groupes spéciaux qui examineront les décisions en matière de droits antidumping ou compensateurs seront choisis à partir d'une liste de personnes ayant, au préalable, accepté de jouer un tel rôle. Étant donné le caractère judiciaire de l'examen, les groupes spéciaux seront composés en majorité d'avocats. Toutefois, il est prévu qu'un groupe spécial pourra comprendre au moins deux membres compétents dans d'autres domaines, notamment celui des affaires.

Afin de garantir que les groupes sont acceptables pour les deux Parties, les gouvernements choisiront chacun deux membres, puis s'entendront sur le choix du cinquième. S'ils ne parviennent pas à s'entendre, le cinquième membre sera choisi par les quatre autres à partir de la liste. Si ces derniers ne s'entendent pas, le cinquième sera désigné par tirage au sort. Chaque gouvernement aura droit à deux récusations péremptoires de membres choisis par l'autre Partie, en indiquant par exemple qu'un membre proposé n'est pas apte à connaître d'un dossier particulier.

On a assorti de délais très stricts les procédures des groupes spéciaux afin d'assurer qu'ils rendent leurs décisions avec célérité. Ces délais sont toutefois suffisamment étendus pour que chacune des Parties puisse préparer son argumentation et contester celle de l'autre. Bien que seuls les deux gouvernements puissent demander l'institution d'un groupe spécial, il n'en demeure pas moins qu'en pratique, un grand nombre des dossiers mettront en présence des parties du secteur privé, qui seront autorisées à faire des représentations devant le groupe. De plus, les deux gouvernements sont tenus d'engager une procédure devant un groupe spécial si des parties privées leur en font la requête.

Pour garantir l'équité et l'intégrité de la procédure et éviter tout risque de partialité ou de corruption, il a été prévu des dispositions particulières. Ainsi, dans le cas fort improbable où il y aurait conflit d'intérêts ou grave déni de justice, l'un ou l'autre gouvernement pourrait demander qu'un comité pour contestation extraordinaire se penche sur la question et décide s'il y a lieu qu'un nouveau groupe spécial soit saisi de l'affaire.

Les deux gouvernements établiront un secrétariat restreint, qui administera les procédures d'examen et fournira les renseignements voulus aux parties lésées. En outre, ils élaboreront des règles de procédure pour les groupes spéciaux ainsi qu'un code de conduite pour leurs membres.

À l'article 1903, les deux gouvernements ont convenu que les modifications aux lois existantes sur les droits antidumping et compensateurs ne s'appliqueront à l'autre Partie qu'après la tenue de consultations et que si cela est expressément prévu dans les nouvelles lois. De plus, chaque gouvernement pourra demander à un groupe spécial binational d'examiner ces modifications à la lumière de l'objet et du but de l'Accord, de ses droits et obligations aux termes du Code antidumping et du Code des subventions du GATT et de toute décision antérieure d'un groupe spécial. Si un groupe spécial recommande des modifications, les Parties se consulteront à cet égard. À défaut d'une entente, l'autre Partie aura le droit de prendre des mesures législatives comparables ou des mesures exécutives équivalentes, ou de dénoncer l'Accord.

L'effet conjugué de l'examen bilatéral des lois existantes et de l'élaboration d'un nouvel ensemble de règles sera d'assurer que, d'ici à ce que tous les droits de douane aient été éliminés et que d'autres aspects de l'Accord aient été graduellement mis en oeuvre, les entreprises canadiennes bénéficient d'un accès qui soit non seulement plus libre, mais également plus sûr et plus prévisible. Par ailleurs, le Canada conserve le même droit d'appliquer des programmes de développement régional et de sécurité sociale. Ce droit a même été renforcé.

Partie VII
Autres dispositions

Chapitre 20 - Autres dispositions

Ce chapitre renferme un certain nombre de dispositions diverses. Certaines concernent des questions spécifiques (telles que la propriété intellectuelle ou les industries culturelles) ou un point de friction dans les relations bilatérales (comme les droits de retransmission par câble); d'autres établissent une règle générale influant sur l'applicabilité d'autres chapitres de l'Accord (par exemple, les mesures de balance des paiements ou le traitement des monopoles).

À l'article 104 du chapitre 1, les Parties sont convenues d'une règle générale d'interprétation selon laquelle, en cas de différend, l'Accord commercial prime sur tout autre accord, à moins qu'il n'en soit disposé

autrement dans un chapitre déterminé. À l'article 2001, les Parties conviennent que les dispositions de la convention fiscale conclue entre elles en 1980 ont la primauté sur l'Accord commercial.

À l'article 2002, les deux Parties confirment leurs droits et obligations en vertu de l'Accord général, des Statuts du Fonds monétaire international et du Code de la libération des mouvements de capitaux de l'OCDE en ce qui concerne les mesures relatives à la balance des paiements. En fait, les deux gouvernements conviennent que, si l'un d'entre eux juge nécessaire d'appliquer des restrictions de change ou de prendre des mesures commerciales (par exemple, contingentaires ou de majoration) pour remédier à une détérioration sérieuse de sa balance des paiements, il le fera en conformité avec ces trois accords multilatéraux. De plus, ils conviennent de ne pas utiliser ce genre de mesures comme restrictions déguisées au commerce, affirmant ainsi de nouveau leurs engagements multilatéraux.

L'article 2003 reproduit la clause type de l'Accord général relative à la sécurité nationale; celle-ci s'applique aux droits et obligations prévus par tous les chapitres à l'exception de deux, qui traitent respectivement de l'énergie et des marchés publics. Dans le cas de l'énergie, les deux gouvernements ont convenu d'une disposition de portée plus limitée en matière de sécurité nationale, tandis que le chapitre sur les marchés publics adopte la disposition sur la sécurité nationale prévue au Code du GATT relatif aux marchés publics.

Tous les accords internationaux d'ordre commercial et économique renferment une clause relative à la sécurité nationale qui donne aux parties la latitude de répondre aux urgences nationales, de façon qu'aucune de leurs dispositions ne puisse être interprétée comme exigeant d'un gouvernement qu'il divulgue des renseignements classifiés, qu'il limite les échanges de matériel militaire ou qu'il ne remplisse pas ses engagements en vertu de la Charte des Nations Unies.

Au cours des négociations, les deux gouvernements se sont attachés à élaborer un cadre général visant la protection des droits de propriété intellectuelle (marques de commerce, droits d'auteur, brevets, dessins industriels et secrets industriels); en fin de compte, ils ont renoncé à insérer dans l'Accord d'un chapitre détaillé sur ce point. Néanmoins, par l'article 2004, les deux gouvernements conviennent de poursuivre leur coopération et leurs efforts afin que soient adoptées de meilleures règles internationales en matière de propriété intellectuelle, particulièrement dans le cadre des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round, où un groupe de travail a été chargé des questions de propriété intellectuelle liées au commerce.

Dès le début des négociations, les Canadiens ont exprimé la crainte de voir l'Accord éroder la capacité du gouvernement d'aider les industries culturelles du Canada (film et vidéo, enregistrement de musique et de son, publication, câblodistribution et radiodiffusion) et de contribuer ainsi à l'épanouissement de l'identité culturelle du Canada. Afin d'établir clairement que l'Accord ne porte aucunement atteinte à l'identité culturelle du Canada, les deux gouvernements ont expréssément convenu, à l'article 2005, que, sauf dans quatre cas très limités, rien dans cet instrument n'affecte la capacité de l'une ou l'autre Partie de mener la politique culturelle de son choix. Ces exceptions sont les suivantes:

- les droits de douane seront supprimés sur tous les facteurs de production et produits des industries culturelles, tels qu'instruments de musique, bandes magnétiques, disques et caméras (article 401);

- si un investisseur étranger est forcé de céder une entreprise du secteur culturel qu'il avait acquise indirectement par l'achat de la société mère, on offrira de la lui acheter à sa juste valeur marchande ayant cours sur le marché libre (paragraphe 4 de l'article 1607);

- les deux Parties protégeront, sur une base non discriminatoire, les droits d'auteur sur les programmes transmis au moyen de signaux à distance et retransmis par des cablôdistributeurs (article 2006). Lorsque la nouvelle loi canadienne aura été mise en oeuvre, les Parties se pencheront à nouveau sur les questions restant à régler dans les deux pays;

- il ne sera plus nécessaire qu'un périodique ou un journal soit imprimé au Canada pour que ceux qui y insèrent des annonces puissent déduire les dépenses ainsi engagées (article 2007);

Par l'article 2008 et un échange de lettres, les deux gouvernements ont réglé un problème de longue date relatif aux normes concernant le contreplaqué. La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) décidera d'ici le 15 mars 1988 s'il y a lieu d'autoriser l'utilisation de contreplaqué de qualité C-D (norme américaine) pour les habitations qu'elle finance. Si elle y consent, une série de concessions tarifaires commenceront à être appliquées le 1er janvier 1989. Dans le cas contraire, la question sera soumise à un groupe spécial d'experts. Lorsque celui-ci aura terminé ses travaux, les deux gouvernements détermineront le mode d'application des concessions tarifaires mentionnées à l'article 2008.

À l'article 2009, les deux gouvernements conviennent de maintenir en vigueur le Mémorandum d'entente de 1986 concernant le bois d'oeuvre résineux. Celui-ci prévoit que le Canada appliquera une taxe à l'exportation de bois d'oeuvre résineux vers les États-Unis jusqu'à ce que les provinces productrices aient ajusté certaines pratiques en matière de droits de coupe.

La plupart des accords commerciaux comportent des dispositions relatives aux mesures que l'un ou l'autre gouvernement pourrait adopter et qui, sans contrevenir techniquement aux obligations souscrites, auraient pour effet d'annuler ou de réduire des avantages que l'on aurait pu raisonnablement attendre de l'accord. L'établissement d'un monopole ou d'une entreprise d'État en constitue l'exemple le plus évident. Ainsi, au lieu de réglementer une industrie, un gouvernement peut établir une entreprise d'État et lui accorder des pouvoirs monopolistiques. Si l'établissement d'une telle entreprise a pour unique objet d'échapper à une obligation imposée par l'accord, l'autre Partie peut à bon droit se plaindre. L'article 2010 énonce les règles concernant l'établissement de monopoles (inspirées de dispositions semblables de l'article XVII de l'Accord général), tandis que l'article 2011 (fondé sur l'article XXIII de l'Accord général) prévoit les procédures à suivre pour toute demande de compensation en cas d'annulation et de réduction d'avantages.

Partie VIII
Dispositions finales

Chapitre 21 - Dispositions finales

Par les articles 2101 et 2102, les deux gouvernements conviennent d'échanger les renseignements statistiques nécessaires et de publier toutes les informations de nature à faciliter la mise en oeuvre et l'administration de l'Accord. Ce chapitre traite des annexes et des modifications ainsi que de la durée d'application et de l'entrée en vigueur de l'Accord. Celui-ci restera en vigueur pour une période indéterminée. Une disposition de la procédure américaine d'approbation accélérée prévoit que tout accord qui y est soumis doit contenir une clause permettant de le dénoncer avec six mois de préavis.

Lettres d'entente

Les trois lettres portent sur la période précédant l'entrée en vigueur de l'Accord et confirment des ententes intervenues dans le courant des négociations. Dans la première, les deux gouvernements réaffirment leur volonté de s'abstenir durant cette période de tout acte contraire à l'esprit de l'Accord. La deuxième établit que les

réductions tarifaires prévues seront mises en oeuvre sur la base du système actuel de classement des produits si l'un ou l'autre gouvernement ne parvient pas à appliquer avant l'entrée en vigueur de l'Accord le Système harmonisé, selon lequel doivent s'effectuer ces réductions. Quant à la troisième, elle porte sur l'approbation par la Société canadienne d'hypothèques et de logement de l'utilisation de certains contreplaqués américains dans les habitations qu'elle finance, et lie à cette approbation la mise en oeuvre des réductions tarifaires pour ces produits.

Le calendrier d'exécution

3 octobre 1987

Le Président Reagan informe le Congrès de son intention de signer un accord commercial avec le Canada, mettant ainsi en branle la procédure d'approbation accélérée.

4 octobre 1987

Les négociateurs canadiens et américains signent les éléments de l'Accord.

10 décembre 1987

Les négociateurs en chef paraphent le texte juridique de l'Accord commercial.

11 décembre 1987

Le texte juridique de l'Accord commercial est déposé à la Chambre des communes.

2 janvier 1988

Signature de l'Accord.

Printemps 1988

Rédaction des textes législatifs d'application au Canada et aux États-Unis, et dépôt des textes législatifs à la Chambre des communes. L'Accord et les textes législatifs d'application sont déposés officiellement au Congrès américain. Ce dernier amorce alors un examen ne pouvant pas dépasser 90 jours de séance (45 jours au maximum pour la commission de la Chambre des représentants, 15 jours pour la Chambre en séance plénière; 15 jours au maximum pour la commission du Sénat, et 15 jours pour le Sénat en séance plénière), au terme duquel il décide au moyen d'un vote s'il accepte ou rejette l'Accord et les textes législatifs.

1er janvier 1989

Après un échange d'instruments de ratification entre les deux pays, l'Accord entre en vigueur avec ses règles touchant des questions comme les marchés publics, les services, l'investissement et les mesures à la frontière. La première série de réductions de droits de douane sera mise en oeuvre. En ce qui concerne les secteurs déjà en mesure d'affronter la concurrence, les droits de douane seront éliminés; les droits imposés sur d'autres produits

commenceront à baisser, pour disparaître au bout de cinq ou dix ans. La première étape visera environ 15 % de tous les produits qui traversent nos frontières, entre autres les produits suivants :

Ordinateurs et matériel connexe

Certaines espèces de poisson non transformé

Cuir

Levures

Aluminium non ouvré

Machines distributrices et pièces

Freins à air comprimé pour wagons de chemin de fer

Patins

Certains équipements pour papeteries

Certains produits du porc

Fourrures et vêtements en fourrure

Whisky

Aliments pour animaux

Ferro-alliages

Aiguilles

Skis

Réparations sous garantie

Motocyclettes

Les deux pays cesseront de subventionner directement les exportations de produits agricoles destinées à l'autre Partie. L'embargo sur les importations de véhicules d'occasion (de moins de quinze ans) en provenance des États-Unis sera levé par étapes. Les voitures de plus de huit ans pourront entrer au Canada en franchise immédiatement. Le seuil sera abaissé d'environ deux ans tous les douze mois, jusqu'en 1994. L'embargo sur les importations d'aéronefs d'occasion sera levé. Les politiques canadiennes et américaines d'achat préférentiel seront assouplies.

L'écart de majoration que le Canada impose sur les vins américains, en sus des considérations normales d'ordre commercial, commencera à être éliminé progressivement. Les écarts de majoration visant les importations de spiritueux américains disparaîtront complètement. Le gouvernement fédéral examinera les acquisitions directes de sociétés canadiennes par des intérêts américains seulement lorsque le montant en cause dépassera 25 millions de dollars (le seuil actuel est de 5 millions de dollars). En ce qui concerne les acquisitions indirectes, un examen sera effectué lorsque les actifs totaliseront au moins 100 millions de dollars (comparativement à 50 millions de dollars auparavant). Chaque pays facilitera les séjours temporaires dans l'autre pays pour affaires. Les restrictions américaines sur l'enrichissement de l'uranium seront abolies.

1er octobre 1989

Les droits sur les exportations vers les États-Unis des aciers spéciaux seront abolis par étapes.

1er janvier 1990

Les droits de douane perdront encore un cinquième ou un dixième de leur valeur, selon le cas.

1er janvier 1991

Le seuil d'examen des investissements étrangers passera à 100 millions de dollars pour les acquisitions directes, et à 500 millions de dollars pour les acquisitions indirectes. Les droits de douane continueront de baisser; il est prévu que le droit de 35 % imposé par les États-Unis sur les bardeaux canadiens sera aboli.

1er janvier 1992

Le seuil d'examen des investissements montera à 150 millions de dollars; les acquisitions indirectes ne feront plus l'objet d'examens. La réduction des droits de douane se poursuivra.

1er janvier 1993

Les droits auront été abolis pour encore 35 % des produits, entre autres les produits suivants :

Voitures de métro

Matériel imprimé

Papier et produits du papier

Peintures

Explosifs

Équipement de télécommunications

La plupart des machines

Produits chimiques, y compris les résines (à l'exception des médicaments et des cosmétiques)

Meubles

Contreplaqués de feuillus

Pièces de rechange pour automobiles

Certaines viandes (y compris l'agneau)

L'embargo sur les importations de voitures d'occasion prendra fin, tout comme l'interdiction imposée par les États-Unis sur le matériel de loterie.

1er janvier 1994

Les redevances américaines pour opérations douanières et les programmes de drawbacks des deux pays cesseront de s'appliquer. Les dispositions sur les zones franches américaines seront modifiées à l'avantage du Canada. De nouvelles règles sur les droits compensateurs et antidumping devraient entrer en vigueur.

1er janvier 1995

Les droits de douane baisseront encore.

1er janvier 1996

Nouvelle baisse des droits de douane. Le Canada et les États-Unis ont jusqu'à cette date pour s'entendre sur de nouvelles règles concernant les recours commerciaux. Les exemptions de droits fondées sur la production seront abolies pour l'industrie automobile.

1er janvier 1997

Nouvelle réduction des droits de douane.

1er janvier 1998

Les droits de douane auront été éliminés sur les produits restants :

La plupart des produits agricoles
Textiles et vêtements
Contreplaqués de résineux
Embarcations de plaisance
Acier
Appareils électriques
Boeuf
Wagons de chemin de fer
Pneus

Les dispositions concernant le retour au taux de droit NPF en ce qui concerne les légumes et fruits frais resteront valables pour dix ans.